



Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

Contenido

Del 25 de febrero al 02 de marzo del 2008

	NADIE SABE PARA QUIÉN TRABAJA... ¿O SÍ?	Editorial	2
	¿HORIZONTE DE CORTO PLAZO? <i>Suben los precios de los hoteles por cumbres internacionales que se realizarán en nuestro país.</i> FÚTBOL EN CIFRAS <i>En la temporada 2006-2007, los 20 mayores clubes facturaron en total € 3,700 millones.</i>	Hechos de Importancia	3
	LA LUCHA CONTRA LA DESNUTRICIÓN <i>Existen muchos programas alimentarios, pero los avances son imperceptibles aún.</i> AGROBANCO: ... O ERES PARTE DEL PROBLEMA <i>A propósito del paro agrario.</i>	Actualidad	4
	ABRIENDO EL PASO A NUESTRO POTENCIAL <i>Nuestro crecimiento ha superado al del PBI potencial. Necesitamos combatir los cuellos de botella.</i>	Economía	6
	HUGO CHÁVEZ, LOS CIEN DEL PETRÓLEO Y MUCHO MÁS... <i>La agitada actualidad del mercado petrolero tras un 2007 de exorbitantes precios.</i>	Comercio Exterior	7

Links de interés

- Cronograma de Eventos y Foros
- Publicidad
- Suscripciones

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Andrea Baracco Vargas

Gonzalo Pezo Paredes

Oscar Pomar Hermosa

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Angela Vásquez Vivanco

Corrección

Angel García Tapia

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268





Nadie sabe para quién trabaja... ¿o sí?

El Perú creció en el 2007 casi un 9%. Este crecimiento también fue acompañado por el crecimiento del empleo formal en más del 8%. Sin embargo, el nivel de desempleo solo se redujo del 9% al 8%; mientras que el empleo no asalariado se redujo en cuatro puntos. Lo que estas cifras estarían indicando es que es el subempleo la verdadera medida que debiéramos tomar para ver la dimensión del problema laboral.

Y el subempleo viene de la mano con la informalidad. Y la informalidad, más allá de cualquier otra consideración, implica que los trabajadores no tienen acceso a un seguro de salud ni a una pensión, los dos atributos que realmente valoran. En medio de esta realidad, aparecen dos posiciones contrapuestas:

Por un lado, el Ministerio de Economía, que intenta promover la flexibilización para permitir que un mayor número de trabajadores tenga acceso a seguro social y a una pensión de jubilación. Para ello, su propuesta es ampliar el régimen MYPE, lo cual es, según el experto Miguel Jaramillo, un “*second best*”, es decir, una solución subóptima, pero mejor que nada ante la inviabilidad política de una ley general más acorde con la realidad de nuestro país.

En el otro extremo se encontraría el Ministerio de Trabajo (MTPE), el cual seguiría intentando que se apruebe la Ley General del Trabajo, según dicen, en su versión “dura”.

Como para hacer más evidente su distancia con el Ministerio de Economía, el MTPE publicó recientemente en su página *web* un comunicado en el que anima a los trabajadores de las empresas privadas a sindicalizarse; informa que el trámite de registro de sindicatos demora solo 24 horas y que el registro es automático y gratuito. (¡Ojalá que existiera la misma eficiencia para los miles de trámites que los demás ciudadanos, incluyendo aquellos que quieren hacer empresa, tienen que realizar!).

Para animar a aquellos que pudieran tener dudas, el MTPE informa que, con la constancia de inscripción, todos los afiliados quedarán protegidos por el “fuero sindical” (no podrán ser despedidos ni trasladados) y podrán presentar su pliego de negociación a los empleadores con las mejoras laborales que deseen.

En un país en el cual los dirigentes sindicales han demostrado que, antes que velar por el bienestar de los trabajadores, velan por el interés y los privilegios del dirigente, resulta difícil de comprender a un ministerio que, en lugar de ayudar a quienes no tienen un empleo formal, o de promover la generación de nuevos empleos, se enorgullece de haber aumentado en más del 32% el número de sindicatos. No sabemos cuántos nuevos empleos generan este tipo de iniciativas, pero de lo que sí estamos seguros es de que los abogados laboristas van a tener bastante trabajo en el futuro.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



depsa Calidad en Servicios e Innovación
www.depsa.com.pe

◀ regresar
página 1



¿HORIZONTE DE CORTO PLAZO?

Al reclamo que hizo el presidente de la Comisión Extraordinaria de Alto Nivel APEC 2008, Luis Giampietri, y otras autoridades como la Ministra de Comercio Exterior y Turismo, Mercedes Araoz, por la exagerada posición de algunos hoteles, que habrían subido notablemente sus precios aprovechando la creciente demanda producto de la Cumbre de Líderes del APEC y de la V Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea, ahora se suma la prestigiosa e influyente revista inglesa, *The Economist*, con un artículo titulado *Peru's hotel industry: Killing the tourism goose* (o, traducido al español, "Industria hotelera peruana: matando a la gallina de los huevos de oro del turismo").

En un sistema de libre mercado, es lógico y perfectamente coherente que ante un significativo aumento de la demanda haya un incremento de los precios; más aún, cuando también la oferta es limitada (en este caso, nos estaríamos refiriendo a hoteles de cinco y cuatro estrellas). Si bien esta situación se "presta" para que los empresarios hoteleros saquen el máximo provecho, no se puede perder de vista algo con lo que todo negocio que quiere ser rentable sostenidamente en el tiempo tiene que contar: una visión de largo plazo. Hacer cobros exagerados solo genera rechazo por parte de los clientes y elimina cualquier fidelización. En este caso, hablamos, además de turistas, de empresarios, funcionarios públicos y periodistas de todo el mundo que bien podrían regresar y recomendar al Perú como locación turística o para hacer negocios. Se cosecha lo que se siembra.

Por otro lado, es destacable el anuncio de nuevas (y necesarias) inversiones hoteleras por parte de diversos grupos nacionales y extranjeros, entre las que sobresale la del Grupo Brescia, que invertirá US\$ 100 millones en la construcción del Hotel Westin Libertador Lima (que será el edificio más alto del Perú) y que destinará otros US\$ 70 millones para hoteles en Cusco, Ica y Arequipa. Asimismo, la cadena Starwood, de EE.UU., invertirá US\$ 5 millones en remodelar el Hotel Sheraton. ¡Enhorabuena!

FÚTBOL EN CIFRAS

"El fútbol es un negocio bastante rentable", es el mensaje que pareciera dar la consultora Deloitte en su estudio *Football Money League*, publicado este mes, el cual analiza la economía de los 20 clubes de mayor facturación en la temporada 2006-2007 (de junio 2006 a junio 2007).

Según el informe, la facturación conjunta alcanzó los € 3,700 millones (unos US\$ 5,491 millones), un 11% más que en el período 2005-2006. El club que percibió mayores ingresos fue el Real Madrid (€ 351 millones), seguido del Manchester United, (€ 315.2 millones), el FC Barcelona (€ 290.1 millones) y el Chelsea (€ 283 millones).

Muchas de estas instituciones tienen como principal soporte económico los ingresos provenientes de actividades que no están necesariamente vinculadas a la práctica deportiva como tal (llámense ingresos indirectos). Por ejemplo, Real Madrid registró € 136.4 millones en actividades comerciales (39% del total de sus ingresos), mientras que los derechos de transmisión y el ingreso por taquilla significaron el 38% y el 23% respectivamente. Situación similar ocurrió con el FC Barcelona (el 37% de sus ingresos provino de los derechos de transmisión).

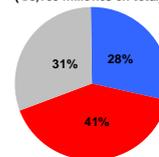
En el caso de los clubes italianos, más del 63% de sus ingresos proviene de los derechos de televisión. Por ejemplo, el AC Milán (sexto en el *ranking*) recibió € 100 millones por parte de Mediaset, una comunicadora televisiva italiana en la temporada 2006-2007.

Por su parte, Sky Italia le pagó €52 millones al AS Roma (décimo en el *ranking*). Por otro lado, en Inglaterra, el mayor porcentaje de la facturación se debe a las taquillas, ya que la construcción y remodelación de nuevos estadios ha permitido el incremento sustancial de sus ingresos. Es así como Manchester United y el Arsenal facturaron € 137.5 millones (44% del total) y € 134.5 millones (51% del total) en aquel rubro, respectivamente.

¿Y EN EL PERÚ?

En el país no existen estadísticas de facturación por club. De acuerdo con un estudio realizado por Apoyo Consultoría en el 2004, la facturación anual del fútbol peruano (solo primera división) fue de US\$ 8.7 millones, de los cuales US\$ 2.3 millones provinieron de taquillas; US\$ 4.9 millones, de derechos de televisión, y US\$ 1.5 millones, de patrocinadores.

Participación por rubro
(€3,700 millones en total)*



■ Taquilla ■ Derechos de televisión ■ Actividades comerciales

Fuente: Deloitte. Elaboración: COMEXPERU.
*Incluye la suma de los ingresos de los 20 clubes más ricos del mundo.



Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com



regresar
página 1



La lucha contra la desnutrición

En los últimos años, y en especial en este gobierno, se viene dando un mayor énfasis en mejorar la efectividad de los programas sociales, así como en acelerar el proceso de descentralización de los programas de asistencia social, como el Vaso de Leche (ahora en manos de los municipios). A continuación, realizaremos un breve análisis de los programas dirigidos a la lucha contra la desnutrición crónica, principal meta del gobierno actual.

MUCHOS PROGRAMAS Y NINGÚN OBJETIVO CLARO

El gasto en programas alimentarios representó el 46% del gasto total en programas de protección social (INABIF, Wawa Wasi, Centros Emergencia Mujer, entre otros); es decir, S/. 874 millones en el 2006, según el Banco Mundial. A pesar del alto costo y de las decenas de programas alimentarios en el Perú (27 en el 2005) -donde los principales son el Vaso de Leche (capta el 40.5% del gasto según GRADE), los desayunos escolares (23.3%) y los comedores populares (10.3%)-, sus resultados no son muy alentadores.

El problema radica principalmente en la falta de metas claras para cada programa, por lo que existe una "duplicación" de esfuerzos y beneficiarios, que se traduce en ineficiencia. Un ejemplo de ello es que, en el 2005, el 30% de los beneficiarios de comedores populares y el 48% de comedores infantiles también recibieron el vaso de leche, de acuerdo con GRADE.

Subprograma	Presupuesto	% ejecución
Subprograma Madres Gestantes y Lactantes	11,604,945	82
Subprograma Infantil	119,612,538	83
Subprograma Preescolar	37,939,393	90
Subprograma Escolar	234,864,670	100
Total	404,021,546	93

Fuente: PRONAA. Elaboración: COMEXPERU.

La mayoría de los programas tiene como finalidad la reducción de la desnutrición y de la pobreza, puntos donde el avance no ha sido el esperado. Según el estudio de GRADE "¿Por qué no funcionan los programas alimentarios y nutricionales en el Perú?" (2005), el alimento que se distribuye contiene un bajo aporte nutricional y no se logra impactos significativos en el rendimiento escolar ni en el desarrollo físico. Asimismo, el Banco Mundial, en su informe "Protección social en el Perú: ¿Cómo mejorar los resultados para los pobres?" (2005), señala que los programas alimentarios no tienen gran incidencia en la reducción de la pobreza, ya que de no existir, el porcentaje de pobres solo aumentaría un 1%.

Un problema muy grave relacionado con estos programas es su concentración, debido a la falta de monitoreo. Son las mismas familias las beneficiadas, hecho que crea dependencia y conformismo, al confundirse la ayuda con un derecho adquirido.

LA DESNUTRICIÓN CRÓNICA PODRÍA EVITARSE

La desnutrición crónica infantil afecta al 25% de los infantes menores de cinco años, es decir que en el Perú existen 750 mil niños afectados. Otro dato importante es que cuando los niños tienen seis meses de edad la desnutrición crónica alcanza al 10% de esa población; en cambio, cuando cumplen los 24 meses la desnutrición llega al 30%.

Es por ello que el gobierno se ha propuesto reducir la desnutrición crónica en nueve puntos porcentuales para el 2011, lo que significa sacar a 250 mil niños de las estadísticas de afectados. Para lograrlo, el Estado, a través del PRONAA, ha implementado el Programa Integral de Nutrición (PIN), que se encargará de brindar alimentación y además asistencia en las diferentes etapas del niño (desde la gestación), en un trabajo conjunto de instituciones como el MINSA, MINEDU y MIMDES.

Asimismo, el relativamente nuevo programa JUNTOS, que cubre un 10% de la población y el 40% de los afectados por la desnutrición, busca generar un impacto significativo en la desnutrición a través de la entrega directa de dinero para que sea dirigido a las necesidades básicas como alimentación, educación y salud. No obstante, aún no logra ser un programa eficaz al 100%, debido a la escasa oferta de servicios por parte de los centros educativos y de salud, que no satisface la demanda inducida de los más pobres.

Esperamos que en esta oportunidad haya voluntad del Estado para realizar reformas en los programas sociales que consistan en la integración de los programas y el mejoramiento del monitoreo y evaluación.



Un mundo de emociones
Las experiencias se viven intensamente,
en la cadena Thunderbird Hoteles Las Américas.

Av. Benavides 415, Miraflores Teléfono: (511) 447-7272 (511) 241-2820 • cadena@hoteleslasamericas.com • www.hoteleslasamericas.com

LAS AMERICAS
THUNDERBIRD HOTELS

regresar
página 1



Agrobanco: ... o eres parte del problema

El gobierno anunció, recientemente, una serie de medidas con miras a satisfacer las exigencias de los agricultores. Una de ellas fue la de aumentar el capital de Agrobanco en S/. 100 millones (actualmente asciende a S/. 260 millones) para poder darle mayores opciones de financiamiento a los pequeños y medianos agricultores.

Si bien este banco estatal tuvo una utilidad de S/. 3.2 millones a diciembre del 2007, también presentó pérdidas acumuladas por S/. 43.7 millones. Por otro lado, aunque redujo su tasa de morosidad de créditos directos (un 1.26% en el 2007 contra un 5.02% en el 2006), sus indicadores de rentabilidad cerraron el año muy por debajo de los del promedio del sistema. Mientras que Agrobanco tuvo un ROE y un ROA aproximados del 1.22% y el 1.03%, respectivamente, el mercado registró tasas del 26.02% y el 4.03%¹.

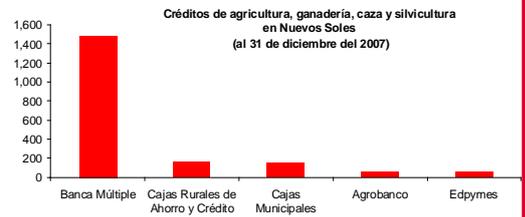
La experiencia muestra que la banca de fomento sectorial (especialmente para el agro) no ha dado resultado en el Perú (ver Semanarios COMEXPERU N° 304, 311, 429). Más bien, ha contribuido a esa mentalidad de “perro muerto” y a la necesidad de paternalismo que aún afecta a un sector del agro peruano... ese que promueve paralizaciones afectando a peruanos que han apostado por salir adelante con su propio esfuerzo.

Por si fuera poco, la semana pasada el Congreso convocó a la banca privada para “conversar”, proponiéndole evitar por el momento el remate de tierras de agricultores que no cumplieron con sus deudas. ¿Recuerdan al ex congresista que, cuando fue presidente de la Comisión de Economía en el 2004, promovió la renovación del Programa de Rescate Financiero Agropecuario porque él mismo era un deudor? Sin comentarios.

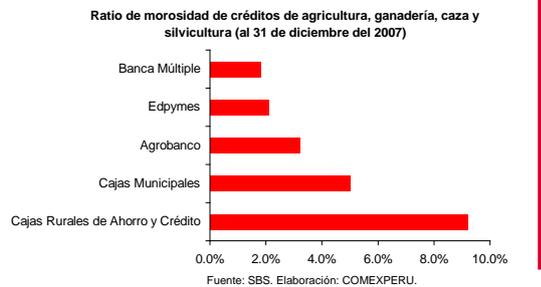
Ni la actitud de ciertos agricultores fomentando el paro agrario, ni la decisión por parte del Estado de reestructurar el capital de Agrobanco son la solución al problema de fondo. Tal como señala un estudio del Consorcio de Investigación Económica y Social, la agricultura presenta varios inconvenientes que limitan la bancarización del sector: los factores climáticos, la dispersión territorial de los clientes (agricultores), la escasa titulación de tierras y la información limitada, entre otros. Además, lejos de impulsar el desarrollo del sector, el banco genera competencia desleal en el sistema privado.

Si el gobierno sabe del riesgo financiero que representa la actividad agrícola, en vez de arriesgar el dinero de todos los peruanos insistiendo en una herramienta fracasada, debería apuntar a minimizar los factores que contribuyen a él y, por ejemplo, favorecer el desarrollo tecnológico o propiciar la mayor entrada de entidades financieras privadas al sector.

¹ Promedio simple de las tasas de cada tipo de entidad financiera (banca múltiple, empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito y edpymes).

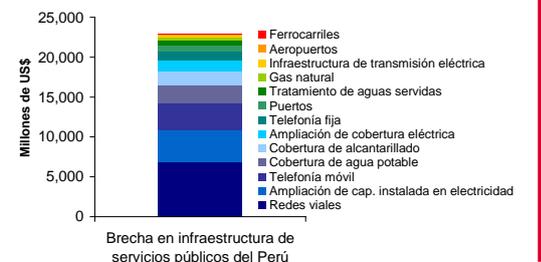


Fuente: SBS. Elaboración: COMEXPERU. *La cifra de Agrobanco se refiere a la cuenta "Préstamos" de su Balance General.



Fuente: SBS. Elaboración: COMEXPERU.

Elija la brecha que le hubiera gustado sanear con los US\$ 2,950 millones que el Banco Agrario "regaló" entre 1985 y 1990



Fuente: IPE (2005), "Impacto de la política de precios y de crédito agrícola sobre la distribución del ingreso en el Perú: 1985-1990", Javier Escobal. Elaboración: COMEXPERU.

CERTICOMEX
Comercio Exterior

Obtenga en línea Información de Comercio Exterior y Riesgo

Promoción Especial para los Socios de COMEXPERU

CERTICOM
CENTRALES DE RIESGO

REINVENTANDO EL ROL DE LAS CENTRALES DE RIESGO

CONTACTENOS AL 225-5010 <http://www.certicom.com.pe>

regresar página 1



Abriendo el paso a nuestro potencial

En su último Reporte de Inflación (RI), el BCRP indica que el crecimiento estimado del PBI potencial se ubica alrededor de 7.0%. Un año atrás, esa última cifra se proyectaba en 6%. Pero, comandada por la demanda interna, la economía peruana superó las expectativas. En los dos últimos años habría crecido por encima de su potencial, con un 7.6% en el 2006 y un 8.5% (proyectado por el BCRP, aunque la reciente cifra del INEI es 8.99%) en el 2007. Ello implica que para crecer más sin inflación es necesario expandir nuestro potencial, apuntalando nuestra productividad. Un notable paso han sido las últimas rebajas arancelarias (en el 2007 las importaciones de bienes de capital crecieron un 43%, lo cual, según el BCRP, refleja la adopción de tecnologías más modernas, favoreciendo la productividad). Pero necesitamos más inversión y medidas dirigidas especialmente a desatorar los cuellos de botella que ya se están generando o podrían darse en sectores como el portuario, el eléctrico y el transporte aéreo.

MAR Y CIELO

Es clara la creciente congestión en el puerto del Callao: según cifras preliminares de ENAPU, mientras que entre el 2001 y el 2007 el tráfico de naves de alto bordo se incrementó a un promedio anual del 0.4%, el de contenedores lo hizo en un 14%. Si bien otros puertos cuentan con menos tráfico, también están presentando esta tendencia. Por ejemplo, están Paita (-0.6% vs. 16%) y Salaverry (6% vs. ¡1,945%!), por concesionarse en el tercer y el cuarto trimestres del año, respectivamente. Esta situación ha provocado la mala noticia vista en algunos medios: la decisión de las navieras de aumentar desde el 15 de marzo el flete de los buques que arriben al Callao en alrededor de US\$ 200 por contenedor.

Ojalá que el adelanto de la llegada de las grúas pórtico de ENAPU para agosto contribuya a detener dicho sobrecosto. Asimismo, saludamos las medidas en las que se está trabajando como la ampliación de zonas de *pre-stacking* o almacenamiento temporal al interior del puerto para disponer de mayor espacio para movilizar contenedores, y la dinamización del pesaje de contenedores al entrar y salir del puerto. Al parecer, el Gobierno está entendiendo que, al margen de tener o no el Muelle Sur (que operaría desde el 2010), el actual puerto necesita modernizarse. Pero urge descentralizar el tráfico de buques y contenedores; por ello esperamos que se analice la posibilidad de acelerar las concesiones regionales. Recibimos con agrado lo señalado por el director ejecutivo de ProInversión, David Lemor, acerca del interés de la Autoridad Portuaria de Singapur (país con gran *know how* en infraestructura) por participar en dichos procesos.

Sobre el transporte aéreo, repetimos lo señalado por expertos en turismo sobre que la falta de asientos para venir al país es un gran freno para “la industria sin chimeneas” (e intensiva en mano de obra) en el Perú, pues limita significativamente el ingreso de turistas y encarece los paquetes turísticos. Por ello, necesitamos un sistema de Cielos Abiertos con el mundo para expandir la oferta de vuelos de turistas y de transporte de carga en beneficio de nuestras agroexportaciones. En este sentido, como señala Fritz Du Bois en su columna dominical, LAP debería prever y agilizar la ampliación de su infraestructura (segunda pista de aterrizaje y un nuevo terminal de pasajeros y carga) para ir de la mano con el dinamismo económico y turístico y no correr el riesgo de tener una congestión aeroportuaria en el mediano plazo.

Respecto de las concesiones, la del primer grupo de aeropuertos regionales ocurrió en el 2006 y la del segundo grupo, que comprende básicamente a aeropuertos del sur del país (Andahuaylas -por incorporarse-, Arequipa, Ayacucho, Juliaca, Puerto Maldonado y Tacna) se adjudicaría en el último trimestre del año.

ELECTRIZANTE

El último RI señala también que la demanda de energía eléctrica aumentó un 10.1% en el 2007, lo cual no ha generado problemas de abastecimiento aún, pero sí de congestión en la transmisión hacia el norte y sur del país. Para el primer trimestre del año ya están programadas las concesiones de las líneas de transmisión Vizcarra-Huallanca-Cajamarca-Carhuauero, Mantaro-Socabaya y Machu Picchu-Cotaruse. No se puede permitir retrasos.

Asimismo, hay un tema que ya está preocupando a algunas empresas: se perciben limitaciones para encontrar personal calificado, lo cual se relaciona con la calidad de la educación y la mayor información sobre las necesidades del mercado que deberían tener los postulantes a universidades o institutos a la hora de elegir sus carreras (por ejemplo, sobre los sueldos que pagan; ver [Informativo Reflexión Democrática N° 117](#)).

Lamentablemente, existen otros factores que obstaculizan el impulso a la productividad. En la próxima edición nos centraremos en la “extraña ciencia de la permisología”.

regresar
página 1



Hugo Chávez, los cien del petróleo y mucho más...

“Perro que ladra, no muerde”, dice el conocido refrán. Y a propósito de las recientes declaraciones de Hugo Chávez, que una vez más amenaza con frenar sus ventas de crudo a EE.UU., analizaremos la factibilidad de esta “represalia” y la actualidad del mercado petrolero.

Primero que nada, hay que aclarar que en el hipotético caso de que Venezuela deje de exportar petróleo a EE.UU., los precios internacionales no deberían ser afectados, pues la oferta mundial no cambiaría, solo se redireccionaría. Asimismo, como miembro de la OPEP, la producción petrolera venezolana está condicionada por una cuota que, en caso no sea cubierta, los otros miembros tendrían que cubrir. Si es que hubiera un impacto en los precios internacionales, sería mínimo y transitorio.

Ahora bien, no es la primera vez que el mandatario venezolano amenaza con cortar el suministro a EE.UU.; sin embargo, este país continúa siendo el principal destino de sus exportaciones petroleras. ¿Razones?

Para empezar, no es fácil dejar “de la noche a la mañana” a tu principal cliente: en el 2007, Venezuela le exportó aproximadamente 1.3 millones de barriles de petróleo crudo al día a EE.UU., nada menos que unos US\$ 30,763 millones que representaron cerca del 50% de todo lo que el país vende al exterior. Es interesante notar que, pese a la magnitud de estas cifras, para el Tío Sam ello solo constituye un 13% del total de sus importaciones petroleras.

Otro punto que dificultaría el mencionado “castigo” es el hecho de que son pocos los países que cuentan con refinerías capaces de procesar el petróleo venezolano, que es más pesado y rico en azufre, por lo que también es relativamente más barato. De otro lado, tenemos que Petróleos de Venezuela (PDVSA) es dueña de Citgo, empresa refinadora y comercializadora de combustibles y productos relacionados que cuenta con más de 13,000 estaciones de servicio en todo EE.UU., y tiene su cadena totalmente integrada a la matriz venezolana. Por último, está el tema de las distancias y el costo de los fletes: vender petróleo desde Venezuela hacia otros mercados interesantes, como por ejemplo Europa o Asia, es mucho más costoso que hacerlo a EE.UU.

En vista de lo expuesto, es difícil creer que esta amenaza se pueda concretar. Es más, quizá tendría más sentido si se diera a la inversa.

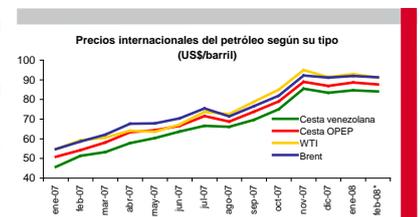
CARO, MUY CARO

A pesar de que la desaceleración de la economía estadounidense y las menores perspectivas de crecimiento mundial estarían afectando la demanda del petróleo, la semana pasada su cotización superó por primera vez en la historia la barrera de los US\$ 100 por barril y, al parecer, podría seguir encareciéndose.

El frío invierno en el hemisferio norte, el miedo de posibles problemas en la oferta (en Nigeria, por ejemplo) y la sólida demanda de focos de alto crecimiento, como China e India, son unas de las causas que podrían explicar este aumento. Tampoco podemos dejar de lado la constante depreciación relativa del dólar. No obstante, diversos analistas coinciden en que los responsables de estos exorbitantes precios son especuladores, como los conocidos fondos de inversión que vienen “apostando” fuertemente en los mercados de futuros y que estarían agregándole un margen del 20% ó 30%.

Según Fadel Gheit, un reconocido analista de la industria petrolera, históricamente el precio de mercado de un barril de petróleo es aproximadamente tres veces su costo de extracción. Dado que a nivel mundial el costo promedio de extracción está entre US\$ 15 y US\$ 19, lo “normal” sería que el precio por barril estuviera entre US\$ 45 y US\$ 57. Con todo esto, se estima que la llamada “prima especulativa” estaría en alrededor de US\$ 45 por barril.

Esta situación preocupa por su impacto en la economía mundial, más aún en un contexto de desaceleración y renacimiento de las presiones inflacionarias. Lamentablemente, los combustibles fósiles todavía proveen más del 90% del total de la energía comercial que el mundo necesita, según la OPEP. Por este motivo, se debe continuar con la búsqueda de energías alternativas (y limpias) y mantener una política económica prudente que permita sobrellevar esta coyuntura.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1