

BOLETÍN ECONÓMICO



Centro Internacional para el Desarrollo Sostenible (CIDES) - Colegio de Economistas de Panamá (CEP)

EN ESTA EDICIÓN

Palabras de bienvenida

La alianza estratégica entre el Colegio de Economistas de Panamá (CEP) y el Centro Internacional para el Desarrollo Sostenible (CIDES) surgió con el objetivo fundamental de analizar e informar –con un enfoque integral– aspectos fundamentales del desempeño de la economía nacional.

Antes de la pandemia de COVID-19, el comportamiento de las métricas nacionales en términos de crecimiento, empleo, inversión y generación de valores agregados apuntaban con una salud interesante y positiva. No obstante, con la pandemia se acentúan mayormente algunas brechas sustanciales en los campos de la educación, salud, seguridad social, tecnologías y alimentos, entre otros, que en definitiva el mercado no resuelve. Esto es importante conocerlo, estudiarlo y debatirlo para tomar las mejores decisiones de política pública inclusiva, tan necesarias en los momentos que atravesamos.

En esta segunda edición del Boletín Económico presentamos tres artículos de alto contenido teórico, pero revestidos de datos científicos, que nos llevan a la reflexión en los campos de la política de competencia, los recursos naturales y los efectos de los precios del petróleo en Panamá. Todos ofrecen conocimiento importante para el debate y el análisis, y esperamos inspiren creatividad en el diseño de modelos o políticas económicas para el mejor manejo de nuestros recursos naturales, el combate a las prácticas monopolísticas, y el enderezamiento de las distorsiones en el mercado energético.

En nombre de todo el equipo editorial del CEP y el CIDES, les deseo una lectura provechosa.

Samuel Moreno
Presidente, Colegio de Economistas de Panamá

Consejo Editorial

Samuel Moreno, Juan Moreno, Olmedo Estrada,
Oscar García Cardoze, Julio Ross, Viedma Luzcando

Comité Técnico

Diana Moreno, Patricio Mosquera, Irina Gómez

Asesor Editorial

Andrés Tarté

Diseño Gráfico

Luissosaonline.com

Colaboradores

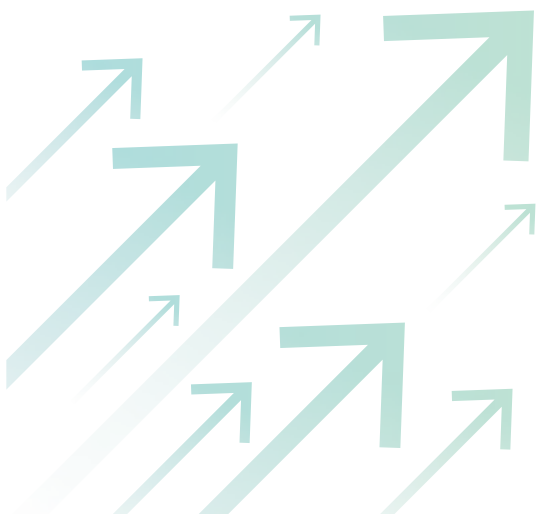
Jorge Castillo, Oscar García Cardoze,
Patricio Mosquera De la Guardia

LA ACTIVIDAD MINERA

MÁS COSTOS QUE BENEFICIOS PARA LA ECONOMÍA PANAMEÑA

Jorge Castillo

Economista y Profesor Catedrático
de la Universidad de Panamá – Azuero



“ Si la actividad minera es rentable, no es sustentable, y para que sea sustentable, debe dejar de ser rentable. ”

Panamá ha sido históricamente una ruta de tránsito fundamental. Bastó formarse el istmo para que se abra el flujo de especies del norte al sur de América y viceversa. Desde entonces nos convertimos en un corredor biológico de inmensa riqueza natural. Mucho tiempo después, nos consolidamos como un corredor comercial que evoluciona conforme evoluciona el sistema económico, desde antes de las Ferias de Portobelo, hasta el actual centro logístico multimodal.

En este contexto, la minería metálica siempre ha estado presente, aunque con un bajo perfil económico. Panamá cuenta con 12 grandes reservas conocidas de oro y cobre, en seis provincias y una comarca. Ya en la década de 1970 se hablaba de explotar los yacimientos de cobre de Cerro Colorado en Chiriquí, pero la caída del precio de este metal llevó a abortar el proyecto. Y es que la minería es una actividad que depende del precio de los minerales en el mercado internacional. Si el precio cae, las empresas “abandonan” los proyectos. Así, tenemos varios proyectos que en su momento fueron abandonados: el mencionado Cerro Colorado, Remanse en Veraguas, y el más reciente en Cerro Petaquilla.

El mito de la “minería sustentable”

El proceso de extracción de metales requiere de la utilización de químicos altamente tóxicos, como el cianuro, para separar el metal de la roca. Si la mina es a cielo abierto, se adiciona la deforestación del área, que en Panamá, más frecuente que no, es un parque o una reserva biológica. Además, se genera una gran cantidad de tierra y rocas que deben ser extraídas de la mina y depositadas en otros lugares, usualmente los bosques colindantes.

Estudios realizados por el Ministerio de Ambiente entre 2012 y 2019 encontraron más de 200 afectaciones al ambiente por la actividad de la empresa Minera Panamá (Zea, 2021a). Muchos de estos pudieron ser prevenidos, pero ello hubiese conllevado incrementos en los costos de operación, y otros solo podían ser mitigados, pero no evitados. Estos estudios señalan que los principales impactos se dan sobre las fuentes hídricas, provocando que la contaminación pase de las quebradas a los ríos, y de los ríos al mar. También se evidencian efectos sobre la atmósfera, la litósfera, y la biósfera, incluyendo en esta última la vida humana. En síntesis, podemos decir que, si la actividad minera es rentable, no es sustentable, y para que sea sustentable, debe dejar de ser rentable.

El caso de Petaquilla

El Cerro Petaquilla forma parte del corredor biológico mesoamericano. En él existen proyectos mineros de extracción de oro y plata, actualmente abandonados. Al abandonar las instalaciones, la empresa a cargo, Petaquilla Gold, dejó una deuda de cuotas obrero-patronales con la Caja Seguro Social por el orden de los USD 30 millones, además de prestaciones laborales a más de 600 trabajadores (Arcia Jaramillo, 2021). Como si fuera poco, las instalaciones abandonadas contienen tinajas de relave en mal estado y recipientes de químicos. A pesar de que la legislación nacional contempla procedimientos para el cierre de las actividades mineras, éstos no se cumplieron en Petaquilla.



Rotura de una tubería de agua con contaminantes provenientes de la extracción de cobre en las instalaciones de Minera Panamá, en el distrito de Donoso, Colón, el pasado 14 de julio de 2021. El derrame consecuente tiñó de gris las aguas de la quebrada Chicheme y el río Pifá; sus afectaciones a largo plazo aún están por determinarse. Foto cortesía de la comunidad de Nuevo Sinaí.

Una empresa canadiense que está interesada en retomar el proyecto –debido a recientes variaciones de precio en el mercado–, señala que para ello tendría que hacer inversiones por el orden de los USD 200 millones. El estado panameño no tiene la suficiente fortaleza institucional para negociar contratos de explotación que sean favorables para el país con estas empresas extranjeras. En el caso de Minera Panamá, el Estado solo percibe un 2% de las ganancias, cuando experiencias en países de América Latina como Chile, Bolivia o Perú, hablan de una participación de hasta el 43% (entre dividendos e impuestos municipales). Todo esto asumiendo que las finanzas estatales fuesen el principal criterio a considerar, pero no lo son.

“ No necesitamos aumentar los ingresos nacionales a costa del deterioro de nuestros ecosistemas. ”

Si recurrimos a la Economía Ecológica para valorar los impactos ambientales y, en última instancia, los costos de mitigación de la contaminación de las fuentes hídricas en el sitio (que incluyen los ríos Petaquilla, Caimito, San Juan y sus ocho afluentes), ahí la relación costo-beneficio sería negativa para el proyecto.

Un estudio de impacto ambiental del proyecto minero Petaquilla Gold, S.A –que solamente considera la afectación en los cursos de agua– concluyó que “al incorporar este valor al flujo económico se obtendría un Valor Actual Neto Económico negativo de USD 260 millones, lo cual permite afirmar que, en este escenario, económico, ambiental y social, el proyecto no sería ventajoso para el país” (Cedeño, 2009).

Conclusión

Como si los peligros de contaminación fueran poco, el actual gobierno abre la posibilidad de crear una refinería de minerales metálicos en Panamá para servir a otros países. La pregunta es, ¿cómo se manejarán los desechos que generaría esta actividad, si la actual experiencia minera ha sido negativa para el país?

No necesitamos aumentar los ingresos nacionales a costa del deterioro de nuestros ecosistemas (si es que logramos aumentarlos con la minería). Lo que Panamá necesita es una mejor distribución de la riqueza y una mayor transparencia en la gestión gubernamental para mejorar la calidad de vida de todos los panameños. El desarrollo vendrá consecuentemente. ■

EL FUTURO DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN PANAMÁ LUEGO DE LA PANDEMIA DE COVID-19

Oscar García Cardoze

Especialista en Economía y Política Económica del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) – Oficina de Panamá

Introducción

La política de defensa y promoción de la libre competencia en Panamá surge en el contexto del desmantelamiento del antiguo esquema proteccionista que estuvo en vigencia en el país a partir de 1950, y que se inspiró en la idea cepalina de la industrialización por sustitución de importaciones. En efecto, desde mediados de la década de 1990, antes que en los países de Centroamérica y el Caribe,¹ el país cambia su matriz de políticas públicas por una en la que se privilegia la actuación del sector privado, se privatizan la mayoría de empresas estatales, se reduce el papel interventor del Estado, se promueve una creciente libertad de mercado, se reducen las barreras (arancelarias y no arancelarias) al comercio internacional, se reduce considerablemente el ámbito de aplicación de la regulación de precios, y se espera que la competencia sea el mecanismo disciplinador de precios que preserve “el interés superior del consumidor”, tal como indica el objeto de la ley de competencia del país (Ley 45 de 2007).

¹ Un buen recuento de estos inicios puede encontrarse en Escolán y Schatan (2017), en especial el primer capítulo.

Aplicación de las políticas de competencia en un contexto de pandemia

A raíz del declive económico generado por las medidas tomadas por los gobiernos para paliar los efectos de la pandemia de COVID-19, en diversas áreas cubiertas por las leyes de competencia de diferentes países se fueron dando medidas de flexibilización en la aplicación de dichas normativas. Aquí se destaca especialmente el tema de las concentraciones económicas, donde el argumento de la industria declinante (que generalmente es una de las excepciones que permite aprobar una operación que tenga visos anticompetitivos) pasó a aplicarse como uno de la industria en un entorno adverso, privilegiando la conservación de los puestos de trabajo y la operación continuada de las empresas involucradas en los diferentes mercados.

Las reacciones de las autoridades de competencia no solamente se han enfocado en la flexibilización de la aplicación de las normas de competencia ya existentes, sino incluso en modificaciones de variada profundidad a los propios esquemas legales que fundamentan estas políticas.² Esto genera el riesgo de que se legisle a

² Para una revisión detallada de las acciones de las agencias de competencia a nivel internacional, ver Muñoz (2020).

“El poder disuasorio de las sanciones por prácticas anticompetitivas está asociado a dos elementos: la probabilidad de detección de la conducta y el monto de la sanción aplicable una vez dicha conducta sea probada.”

futuro con una visión cortoplacista muy impactada por el fenómeno de la pandemia que, a pesar de las muertes y la devastación económica que ha causado, no necesariamente es el lente adecuado para una visión de mediano y largo plazo sobre la dinámica que deberían tener los mercados para operar de forma eficiente.

Puntualmente, la pandemia de COVID-19 sirvió de motivación para que en varios países se activaran controles de precios sobre artículos de protección personal o bienes de higiene personal, o para que se impongan restricciones a las exportaciones. Mantener estas medidas podría generar un escenario bajo el cual se comenzará a extender su alcance hacia otros bienes, complicando así su posterior levantamiento en términos de economía política. Esto provocará que las empresas se acostumbren a dejar de competir de forma vigorosa y terminen alineando sus precios, aunque sea de forma no concertada, con los precios máximos oficiales.

Papel de la política de competencia en el portafolio de políticas públicas de Panamá

En el período comprendido entre 1997 y 2017, el sector de alimentos fue el que presentó el mayor número de demandas por incurrir en prácticas monopolísticas en Panamá (definidas en la Ley 45 de 2007). Asimismo, es este sector el que presenta el mayor número de barreras de entrada a los mercados, cosa que facilita en un grado importante la alta incidencia de prácticas anticompetitivas. En el futuro, si se desea aumentar el bienestar de la población a través de un aumento en su capacidad adquisitiva, será necesario resaltar el espacio específico de la política de competencia dentro del conjunto de políticas públicas panameñas.

Es conocido que el poder disuasorio de las sanciones está asociado a dos elementos: la probabilidad de detección de la conducta y el monto de la sanción aplicable una vez dicha conducta sea probada. En el caso de las prácticas anticompetitivas en general, y de las colusorias en particular, la probabilidad de detección es tan baja que las legislaciones más avanzadas a nivel mundial han diseñado dos tipos de mecanismos para lidiar con esta realidad. Por un lado, tenemos los programas de delación compensada,³ donde, por ejemplo, el miembro de un cártel de precios que decide denunciar su existencia ante la agencia de competencia recibe beneficios en términos de eliminación o reducción de las sanciones, así como inmunidad frente a reclamos posteriores. Por el otro lado, está el aumento de las multas que se imponen en estos casos, hacia niveles que guarden mayor relación

³ En Panamá se les conoce como programas de delación eficaz, aplicados a otros ámbitos como el de la lucha contra la corrupción, mientras que en otros países se les conoce como políticas de amnistía o leniency.

con los ingresos de la empresa en el ejercicio fiscal anterior.

Esto es precisamente lo que debería hacerse en Panamá: adoptar las mejores prácticas internacionales.⁴ Para avanzar en este sentido, es recomendable establecer multas de al menos el 10% de los ingresos de las empresas condenadas por casos de colusión. Esto último superaría el actual esquema de multas, que tiene un tope absoluto de un millón de Balboas (B/. 1 000 000,00), monto que en muchos casos es claramente insuficiente para desalentar el comportamiento anticompetitivo que lesiona a la economía en su conjunto, especialmente a los clientes de dichas empresas, que suelen incluir también al propio Estado en sus contrataciones y compras públicas. Para los casos de prácticas monopolísticas relativas (abuso de posición dominante), ese umbral pudiera situarse en torno al 5% de los ingresos de las empresas condenadas.

Es necesario reconocer que, bajo la visión de la matriz de políticas públicas de Panamá, la política de competencia siempre ha estado subordinada, tanto a la política industrial como a la política comercial. En efecto, y más allá de que la política de competencia no tenga un asiento en el Consejo de Gabinete –que sería la manifestación más visible de lo que señalamos–, también vemos que en los múltiples tratados de libre comercio de nueva generación que Panamá ha negociado en los últimos 25 años, aun en los que incluyen un capítulo de política de competencia, no se aplican mecanismos de solución de controversias, por lo que al final terminan siendo poco más que compromisos no susceptibles a una efectiva regulación o *enforcement*.

Respecto al tema de Ayudas Internas (el brazo ejecutor por excelencia de la política industrial), la Ley 45 en referencia no cuenta con disposiciones al respecto. Esto evidencia la subordinación comentada anteriormente, y nos coloca en la antípoda del punto de referencia si nos comparamos, por ejemplo, con la legislación de

⁴ Por ejemplo, Costa Rica, dentro de su reciente proceso de incorporación a la OECD, se ha comprometido con un fortalecimiento de su institucionalidad de competencia que, a grandes rasgos, sigue las líneas descritas.

competencia de la Unión Europea. Reconocemos que, previo a que una discusión de esta naturaleza se pueda iniciar, se requeriría ampliar el espacio de aportes a la discusión de las políticas públicas para la agencia de competencia. Esto podría hacerse, por ejemplo, a través de la figura de opiniones, aunque las mismas no fueran vinculantes,⁵ sobre algunas actuaciones de otras entidades estatales, donde se les haga ver los inconvenientes que algunas decisiones administrativas o normativas sectoriales que se quieran establecer podrían tener sobre la dinámica de los mercados. Otra posibilidad sería la adopción de convenios interinstitucionales que hagan operativa esta evaluación previa.

Los retos a futuro

En un reciente artículo, James Keyte, Frédéric Jenny y Eleanor Fox (Keyte *et al.*, 2021), expertos reconocidos internacionalmente en política de competencia, presentan su visión sobre los cambios de tendencia que traerá el desarrollo global del derecho de competencia en algunas jurisdicciones de referencia (Estados Unidos, Unión Europea y Reino Unido). En ella exponen el agitado panorama global de la política y derecho de la competencia en la actualidad, centrándose en tres áreas determinantes de la discusión contemporánea: (a) la regulación de los mercados digitales, (b) las adquisiciones de competidores nacientes, y (c) la mayor apertura hacia objetivos sociopolíticos en la política de competencia. Aunque estos temas están omisos en la discusión nacional, poco a poco se empiezan a generar espacios que convendría ampliar.

⁵ Aunque una lectura rápida de la Ley 45 pareciera sugerir que estas provisiones ya existen, las mismas realmente están limitadas a la eliminación de barreras de entrada (ya sean regulatorias o de otra naturaleza), y no al control de las ayudas internas como elemento que pueda distorsionar las condiciones de competencia en los mercados.

“La pandemia de COVID-19 sirvió de motivación para que en varios países se activaran controles de precios, o para que se impongan restricciones a las exportaciones.”

Por ejemplo, el Ministerio de Economía y Finanzas ha venido señalando la necesidad de que las empresas que se desempeñan en la economía digital contribuyan más a los ingresos públicos.⁶ Independientemente de si algunas de las acciones que se empiezan a evaluar lograsen ese objetivo, o sencillamente terminen gravando a los clientes de estos servicios, lo cierto es que estas actividades también deben tener o mantener un entorno de competencia vigoroso. Quizás convendría evaluar si los instrumentos actuales que maneja la agencia de competencia en Panamá se pueden aplicar *pari passu* a este tipo de negocios, o si se deben generar nuevos instrumentos, reconociendo que aquellos fueron emitidos pensando en negocios más “tradicionales” (empresas de ladrillo y mortero o *brick & mortar*).

Que los objetivos de la política de competencia vayan más allá de los “clásicos”, en los que por mucho tiempo existió un consenso, al menos aparente, es quizás un tema delicado. Nos referimos, por ejemplo, a provisiones para el control de concentraciones económicas que evalúen de forma expresa el impacto sobre los empleos en el sector dentro del que operan las empresas con intención de integrarse. Jurisdicciones tan distantes y distintas como lo son las de Sudáfrica y Nicaragua tienen normativas que incorporan estas prioridades en su análisis, lo que seguramente se explica

por situaciones históricas vividas por estas naciones, pero que plantean algunas dudas sobre su pertinencia generalizada, ya que tienden a desnaturalizar la especificidad de la política de competencia y hasta su razón de ser.

En fin, en un contexto donde a nivel mundial se aprecia una creciente concentración del poder económico,⁷ con efectos sobre el mercado y los consumidores en cada uno de nuestros países, específicamente en sectores como los farmacéuticos y las telecomunicaciones, se requerirá de la actualización y fortalecimiento institucional de la agencia de competencia panameña. Solo así podremos afrontar con mayores probabilidades de éxito los retos de la política de competencia, especialmente en esta nueva era digital. ■

⁶ Ejemplos de la economía digital incluyen compras en línea, servicios de entrega a domicilio de bienes diversos, contratación de servicios de transporte, o suscripción a servicios de contenidos audiovisuales en línea (streaming), para mencionar las más relevantes.

⁷ Ver al respecto los interesantes libros de Jonathan Tepper (*The Myth of Capitalism*) y Tim Wu (*The Curse of Bigness*). Wu, junto con Lina Khan, tienen una influencia importante en la visión de la Administración del Presidente de EE. UU., Joe Biden, sobre la forma de regular a las empresas de Big Tech (Google, Facebook y Amazon, entre otras).

TRANSMISIÓN DEL PRECIO DEL PETRÓLEO A LOS PRECIOS DE LOS COMBUSTIBLES EN PANAMÁ

Patricio Mosquera De la Guardia

Economista, Superintendencia de Bancos de Panamá

En un contexto de mayor control de la pandemia de COVID-19 a nivel mundial, y con la consecuente reactivación económica, el precio del petróleo ha repuntado en los últimos meses. Por ende, se ha dado un incremento en los precios de muchos *commodities*, incluidos los combustibles, algo que se ha podido constatar en Panamá.

En un país importador neto, como Panamá, es de esperar que un incremento en el precio del petróleo disminuya la actividad económica y aumente la inflación. Desde un punto de vista conceptual, un aumento del precio del petróleo afecta a la economía por dos canales: el consumo y la producción. Por el lado del consumo, un aumento en el precio del petróleo –y como consecuencia, en el costo de la energía– reduce el poder de compra y, por lo tanto, la demanda por bienes de consumo. Por el lado de la producción, aumentan los costos marginales y se contrae la oferta agregada local, aumentando los precios. Así, las fluctuaciones del precio del crudo pueden incidir en la determinación de salarios y márgenes empresariales.⁸

Por lo anterior, la comprensión de la transmisión de los precios del petróleo a los precios de los combustibles es de vital importancia en materia económica, no sólo para la toma de decisiones de política energética, sino también como pieza importante para la programación de los gastos de los hogares y la planificación de las inversiones de las empresas. Este trabajo pretende contribuir a entender este proceso mediante la estimación del coeficiente de traspaso de las cotizaciones del petróleo con respecto al precio de los principales combustibles –puntualmente, la gasolina– en Panamá.

¿Cuánto varía el precio de la gasolina cuando varía el precio del petróleo?

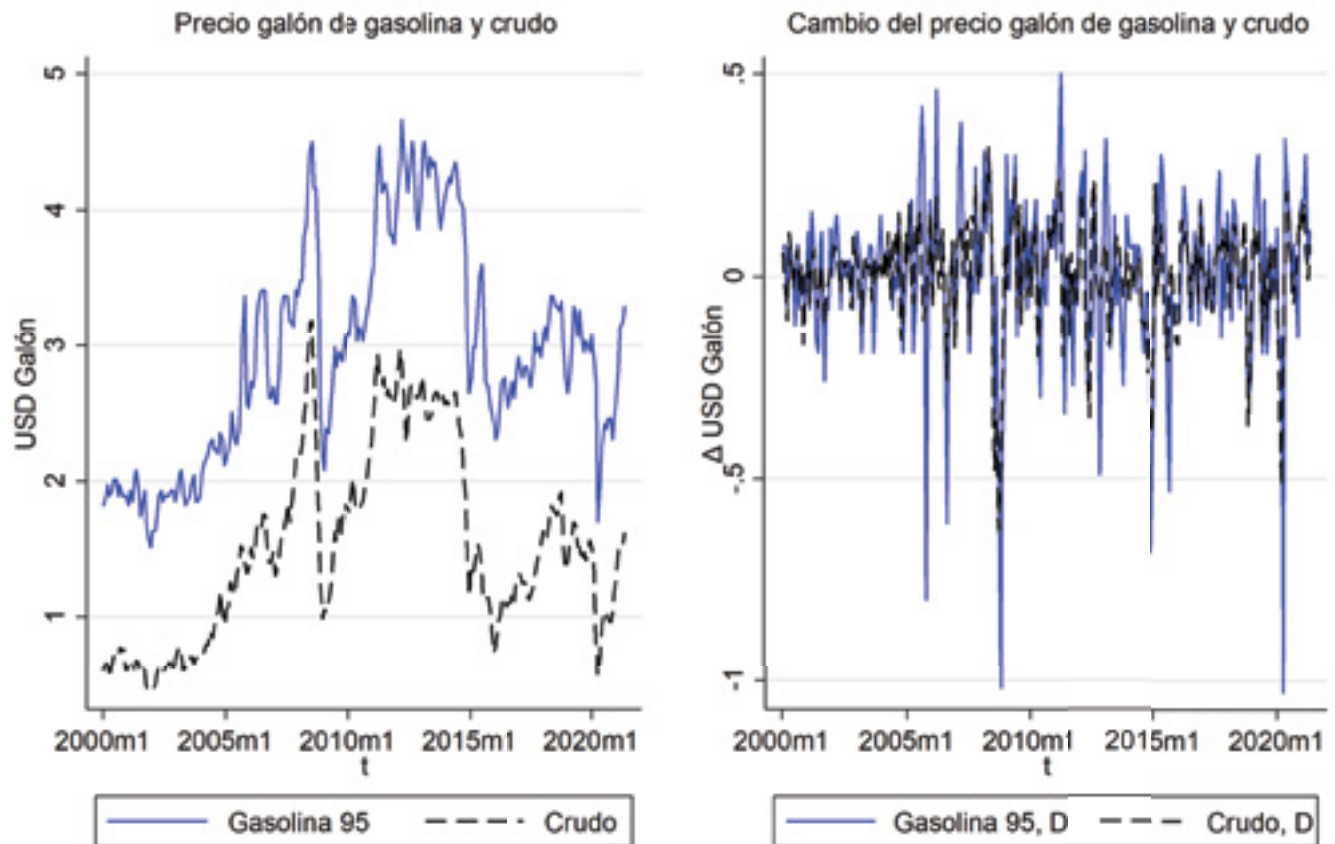
Una mirada rápida a las fluctuaciones en los precios del petróleo y de la gasolina muestra una tendencia común en ambas series (figura 1). Esto sugiere que los precios del petróleo y la gasolina están relacionados a largo plazo, aun considerando desviaciones en el corto plazo. En esencia, se trata de una relación de cointegración.

⁸ Para mayor detalle, ver Hamilton (1983), Hamilton (2003) y Cuñado y Pérez de Gracia (2003).

Figura 1

Fluctuaciones en los precios del petróleo (internacional) y de la gasolina (en Panamá), enero 2000 a mayo 2021

(USD/galón)



Fuente: Elaborado por el autor con base en datos del FMI (precio del petróleo crudo Brent) y ACODECO (precio de la gasolina de 95 octanos en Panamá).

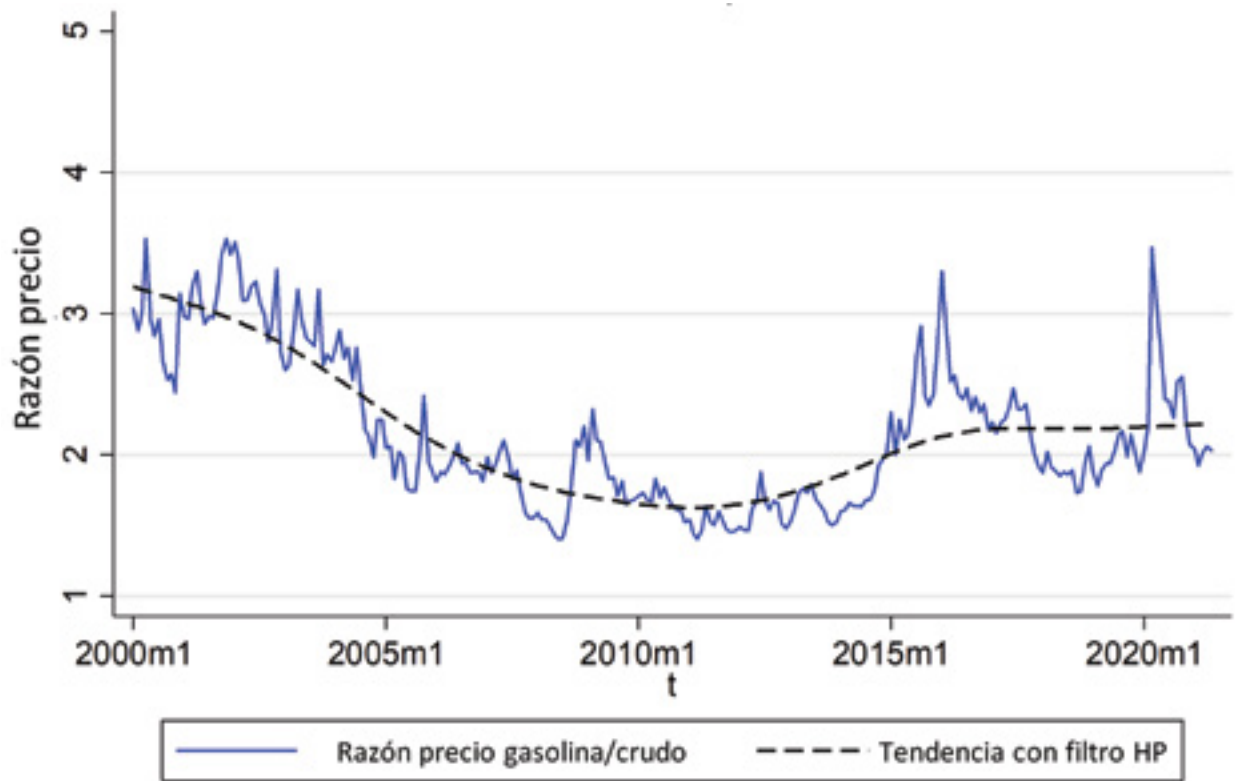
Notas: Estadísticamente, los precios de la gasolina responden de manera causal al desempeño del Brent en lugar del crudo WTI; para más detalles, ver EIA (2014). Para efectos de comparabilidad con otros estudios internacionales, este análisis se ha realizado en galones.

Realizando un análisis de regresión sencilla para identificar el vínculo entre estos precios, encontramos que un aumento de USD 10 en el precio de un barril de petróleo crudo Brent generalmente se traduce en un aumento de aproximadamente USD 0.25 en el precio minorista promedio del galón de gasolina en Panamá. Vale anotar que esta relación solo captura la tendencia en el largo plazo (en un período de dos décadas) y omite factores de corto plazo, así como otros factores estacionales y espaciales.

Otra forma de analizar esta relación es mediante un modelo log-lineal. En este caso, el coeficiente estimado es uno de elasticidad: un aumento del 10% en el precio del petróleo crudo se traduce en un aumento del 5.2% en el precio de la gasolina en surtidor. Así, tenemos que la elasticidad de traspaso o *pass-through*, como se la denomina técnicamente, es de 0.52.

Figura 2

Razón precio gasolina/crudo, enero 2000 a mayo 2021



Fuente: Elaborado por el autor con base en datos del FMI (precio del petróleo crudo Brent) y ACODECO (precio de la gasolina de 95 octanos en Panamá).

Desviaciones en la relación a largo plazo

Hemos determinado que existe una correlación muy fuerte entre los precios del petróleo crudo y los precios minoristas de la gasolina en Panamá, pero esta no es una relación perfecta. En efecto, se evidencian desviaciones en el corto plazo.⁹ Pero ¿por qué? Los mercados de crudo y gasolina no se sincronizan con precisión absoluta debido a que la gasolina es un producto refinado y, por lo tanto, existen otros factores que determinan su precio al despacharse al consumidor final. En esencia, la venta de gasolina incluye cinco componentes de costo: el costo de producción (petróleo crudo), el costo de refinación, el costo de distribución (externo y local), los impuestos, y los márgenes de beneficio.

⁹ En el 99% de las instancias, las diferencias oscilan entre +/- USD 0.50 por galón.

Aun así, cuando calculamos el efecto de los cambios actuales y pasados en los precios del petróleo, así como los impuestos a la gasolina sobre su precio minorista, desde el año 2000 hasta la fecha, encontramos que el traspaso a los clientes es relativamente rápido: ocurre dentro del mismo mes o en el mes siguiente al aumento del precio del petróleo.

También es relevante destacar que la serie analizada presenta un quiebre estructural a partir del año 2012, mostrando una mayor volatilidad en los precios de la gasolina a partir de dicho año. Esto podría reflejar un cambio en la estructura del mercado del crudo. De hecho, incluso si los precios del petróleo no hubiesen

“ En un país importador neto, como Panamá, es de esperar que un incremento en el precio del petróleo disminuya la actividad económica y aumente la inflación. ”

mostrado aumentos particulares en su volatilidad, la transmisión de las fluctuaciones del precio del crudo a los precios de la gasolina cambió. Esto posiblemente mostraría que la industria del petróleo aguas abajo no está suavizando las fluctuaciones en el precio del crudo y no garantiza precios de la gasolina que sean relativamente estables para los hogares (figura 2), lo que podría atribuirse a márgenes más comprimidos/extensivos dentro de la industria, o a límites en la capacidad de las refinerías y costos de transporte. Ambas posibilidades tendrán que analizarse en otros estudios.

Conclusiones

En este trabajo se calculó la transmisión de la variación del precio internacional del petróleo a los precios internos de los combustibles en Panamá utilizando un modelo de largo plazo. Los principales resultados indican que hay un traspaso del precio internacional del crudo al precio interno de la gasolina equivalente a 0.52. Si bien se argumenta que los actuales aumentos de precios podrían ser temporales, un aumento estructural de la demanda de petróleo, junto con una reducción persistente de la producción debido a una inversión insuficiente, probablemente precipitará y mantendrá durante algún tiempo un superciclo del precio del petróleo. Por esta razón, el precio del crudo será un elemento clave a monitorear.

Si bien la discusión anterior trata sobre las relaciones a largo plazo entre los precios del crudo y los precios minoristas de la gasolina, quedan varios elementos relevantes por abordar desde una perspectiva económica. Entre estos:

- ¿Cuáles son las implicaciones fiscales y energéticas de los *shocks* en los precios del petróleo en el país?
- ¿Son los precios de referencia la mejor alternativa para el establecimiento de los precios locales?
- ¿Cómo se desarrolla la dinámica de precios? Es decir, ¿qué sucede cuando los precios del crudo suben y bajan? ¿Los precios de la gasolina para el usuario final responden instantáneamente o con demora? Y, ¿responden con la misma velocidad en ambas direcciones?
- ¿Qué sugieren los comportamientos de los precios de contratos de futuros de crudo? ¿Qué podría ocurrir en los precios del combustible para los consumidores a mediano plazo ante aumentos importantes en estos derivados financieros?
- Ante un mayor traspaso del crudo al producto final, ¿se está afectando la inflación núcleo?
- ¿Cuál es el efecto traspaso a lo largo de la geografía nacional?

Creemos que el presente análisis puede iniciar una línea de investigación poco abordada por los economistas en materia de econometría aplicada en Panamá. La misma adquiere relevancia dado que los precios de los hidrocarburos podrían mostrar volatilidades importantes hacia adelante en los esquemas de precio. ■

Bibliografía

Arcia Jaramillo, O. 2021. Estado recupera tierra concesionada a Petaquilla. En *La Prensa*, 15 de mayo 2021. Disponible en: <https://www.prensa.com/impresa/panorama/estado-recupera-tierra-concesionada-a-petaquilla/>. Acceso: 19 de Agosto 2021.

Cedeño, E. 2009. *Análisis Económico y Distributivo de los Impactos de la Actividad Minera en Panamá. Caso de Estudio: Proyecto Minero Petaquilla Gold, S.A.* Panamá. The Nature Conservancy. Disponible en: <https://www.conservation-gateway.org/Documents/ANALISIS%20ECONOMICO%20Y%20DISTRIBUTIVO%20MINERIA%20PANAMA.pdf>

Cuñado, J. y Pérez de Gracia, F. 2003. Do Oil Price Shocks Matter? Evidence from some European Countries. En *Energy Economics*, 25 (2), pp. 137-154.

Energy Information Administration (EIA). 2014. U.S. gasoline prices move with Brent rather than WTI crude oil. Reportaje en línea de la serie *Today in Energy*. Disponible en: <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=18651>. Acceso: 17 de Agosto 2021.

Escolán, C. y Schatan, C. 2017. *Panorama y retos de la política de competencia en Centroamérica*. Serie Estudios y Perspectivas. México. CEPAL.

Hamilton, J. 1983. Oil and Macroeconomy since World War II. En *Journal of Political Economy*, 91 (2), pp. 228-248.

Hamilton, J. 2003. What is an Oil Shock? En *Journal of Econometrics*, 113 (2), pp. 363-398.

Keyte, J., Jenny, F. y Fox, E. 2021. Buckle Up: The Global Future of Antitrust Enforcement and Regulation. En *Antitrust*, 35 (2), pp 32-40. Disponible en: https://awards.concurrences.com/IMG/pdf/148_buckle_up_the_global_future_of_antitrust_enforcement_and_regulation_1.pdf

Muñoz, F. 2020. Reacciones Comparadas de Agencias de Competencia a raíz de la Crisis del Coronavirus. Artículo en el sitio oficial del Centro de Competencia (CeCo) de Chile. Disponible en: <https://centrocompetencia.com/reacciones-comparadas-de-agencias-de-competencia-a-raiz-de-la-crisis-del-coronavirus/>. Acceso: 17 de Agosto 2021.

Tepper, J. y Hearn, D. 2018. *The Myth of Capitalism: Monopolies and the Death of Competition*. Nueva Jersey (EE. UU.). John Wiley & Sons, Inc.

Wu, T. 2018. *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age*. Nueva York (EE. UU.). Columbia Global Reports.

Zea, M.T. 2021a. Mina de cobre causó 209 daños ambientales. En *La Prensa*, 27 de mayo 2021. Disponible en: <https://www.prensa.com/impresa/panorama/mina-de-cobre-causo-209-danos-ambientales/>. Acceso: 21 de Agosto 2021.

Zea, M.T. 2021b. Comunidad exige certeza en investigación minera. En *La Prensa*, 19 de julio 2021. Disponible en: <https://www.prensa.com/impresa/panorama/comunidad-exige-certeza-en-investigacion-minera/>. Acceso: 21 de Agosto 2021.
