



ENERGÍA E HIDROCARBUROS

CONTENIDO

- | | | |
|----|--|----|
| 1. | <i>¿Por qué A. Latina se convirtió en la Meca de los arbitrajes por incumplimiento?</i> | 1 |
| 2. | <i>Moody's: Petroleras de América Latina requieren gran inversión y financiamiento</i> | 4 |
| 3. | <i>Bolivia y Venezuela crean empresas grannacionales</i> | 4 |
| 4. | <i>Perú: El mercado interno se queda sin el gas de Camisea</i> | 5 |
| 5. | <i>El Proceso de Nacionalización de las Empresas Generadoras de Electricidad</i> | 6 |
| 6. | <i>El meganegocio del litio-potasio: \$140.000 MM durmiendo en los salares</i> | 7 |
| 7. | <i>Bolivia ratifica que pagará un precio justo por acciones de eléctricas nacionalizadas</i> | 12 |
| 8. | <i>Bolivia pedirá a Jindal indemnización de 800 millones de dólares si rompe contrato</i> | 13 |

1. ¿Por qué A. Latina se convirtió en la Meca de los arbitrajes por incumplimiento?

La región cuenta con el mayor número de casos por incumplimiento a los tratados de inversión extranjera, abarcando hasta 50% de todos los procesos entablados en el planeta. El fenómeno es liderado por los países del ALBA, que contratan sofisticadas firmas de Washington, Londres, París y Nueva York para su defensa.

Durante el auge de la liberalización de los 90, las incursiones de las empresas extranjeras en América Latina eran frecuentemente descritas como una versión moderna de la legendaria búsqueda de El Dorado. Y es que era mucho lo que la región ofrecía a las trasnacionales como la española Repsol, la francesa Total o las estadounidenses ConocoPhillips y Occidental, en momentos en que los gobiernos de la región desenrollaban la alfombra roja para atraer inversiones extranjeras y sus subexplotados mercados prometían generar las mismas fortunas que siglos atrás habían llevado a los conquistadores a explorar el continente.

Pero ahora que el Consenso de Washington parece haber caído en descrédito, las compañías parecen destinadas a jugar otro papel histórico en algunos países: el de indeseados agentes del colonialismo, en una nueva tienda de emancipación cuyas escaramuzas son libradas por abogados en reñidas negociaciones.

Las expropiaciones y los súbitos cambios de reglas en las concesiones, en perjuicio de las empresas extranjeras, están convirtiendo a América Latina en la Meca del arbitraje internacional. Hoy en día, la región es la que cuenta con el mayor número de casos por incumplimiento a los tratados de inversiones extranjeras, abarcando hasta 50% de todos los procesos entablados en el planeta, pese a que su peso en la economía mundial es de sólo 10%.

“Pasó de ser un fenómeno que registraba dos o tres casos al año, a un fenómeno de más de 30 casos nuevos por año”, dice Ignacio Suárez Anzorena, socio del bufete de abogados Chadbourne & Parke LLP. El recrudecimiento de la tendencia también es claramente visible en los montos que están en juego, dice. “Durante los 90 eran por algunos millones de dólares. Hoy en día, los casos por cientos de millones son comunes y los hay por miles de millones”.

El fenómeno es liderado por los países vinculados con la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), los cuales están contratando sofisticadas firmas de Washington, Londres, París y Nueva York para entablar su defensa en gigantescos casos como el que ConocoPhillips impuso contra Venezuela, por la expropiación de sus activos petroleros en ese país, o el que Occidental Petroleum impuso contra Ecuador por la terminación de su contrato.

Ambos países, de hecho, están en el epicentro de varios de los casos de mayor cuantía en el mundo. Pero la tendencia se inició sobre Argentina. Nigel Blackaby, socio del bufete de abogados Freshfields Bruckhaus Deringer en Washington DC, dice que el aluvión de casos comenzó en la primera mitad de esta década, luego que las medidas adoptadas por el gobierno argentino en el marco de la crisis económica de 2001 llevara a decenas de empresas extranjeras a presentar reclamos ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (Ciadi).

En particular, las empresas fueron golpeadas por la pesificación forzada de las tarifas en los servicios públicos, las cuales habían sido fijadas en dólares. Como consecuencia, muchas de las empresas extranjeras que ofrecían servicios públicos bajo concesión en Argentina se encontraron bajo una situación en la que no podían seguir funcionando.

Esto llevó a muchas a entablar procesos contra el país, aprovechándose de que Argentina, al igual que muchos otros en la región, había suscrito acuerdos de protección a las inversiones extranjeras en los 90, y el fenómeno súbitamente despertó la actividad en el Ciadi, organismo que desde su fundación en los 60 se había mantenido en la soñolencia.

“Cuando eso pasó, pensamos que iba a ser un fenómeno limitado a Argentina”, dice Blackaby, uno de los especialistas en arbitrajes. “Pero después los gobiernos del ALBA comenzaron a tomar medidas fuertes, con la nacionalización del sector petrolero, con la nacionalización del sector gasífero en Bolivia. Nacionalizaciones que luego fueron extendidas a otros sectores, como el minero, y ahora incluso se extienden a los de alimentos, como sucedió en Venezuela con la expropiación de Cargill de sus plantas de arroz y de sus plantas de pasta, y ahora en las últimas semanas con la expropiación de la cadena de hiper mercados Éxito”.

Paolo Di Rosa, socio del estudio Arnold & Porter, dice que al igual como sucedió en Argentina, la ola de estatizaciones lleva a las empresas extranjeras a buscar la protección brindada por los tratados de protección a las inversiones foráneas. “Históricamente una empresa que tenía un problema jurídico tenía que acudir a los tribunales nacionales del país pertinente, donde a menudo el juicio se prolongaba indefinidamente, y donde a veces la

empresa sentía que no podía recibir un trato justo porque los tribunales pertenecían al país cuyo Estado era la parte contraria en el caso”, dice.

Blackaby coincide en que el arbitraje es uno de los pocos mecanismos que los extranjeros tienen para defenderse de las expropiaciones en la región. “La triste realidad es que es imposible conseguir independencia judicial en Venezuela y tampoco en Bolivia”, dice el abogado. “La idea que un juez de primera instancia vaya a fallar en contra del gobierno en esos países es una ilusión”.

Esto no quiere decir que los países de la región estén desarmados en los procesos que están siendo entablados en su contra. Un abogado especializado en este tipo de casos, que pidió el anonimato, dice que países como Venezuela se han vuelto muy hábiles en el manejo de estos procesos. Asesorada por bufetes como Arnold & Porter, Curtis Mallet, y Foley Hoag, Venezuela ha logrado desactivar muchos de estos casos antes que lleguen formalmente a la etapa de arbitraje.

“No son muchos los casos que finalmente están llegando a un arbitraje como tal”, dice el profesional. “Ya sea porque se resuelven antes, o debido a una conducta estratégica del Estado, en la cual no hay duda de que hay abogados internacionales asesorándoles detrás, han conseguido que los inversionistas acepten arreglos no muy convenientes”.

Estos arreglos normalmente tienen cierto sabor a ultimátum, bajo un formato de take it or leave it que hace uso del deseo de estas empresas de seguir operando en el país para obligarles a renunciar a sus derechos. “Muchas han sido de alguna manera ingenuas o torpes en confiar en compromisos del gobierno, renunciando en el proceso a sus derechos a ejercer o a reclamar arbitralmente y quedan sin protección”, dice.

El impacto que estas acciones están tomando sobre la confianza de los inversionistas sobre los países de la región es palpable. Presidentes de trasnacionales españolas dijeron recientemente a los medios de su país que no están dispuestos a volver a invertir en los países del ALBA, más allá de lo necesario para seguir manteniendo las operaciones que actualmente poseen en pie.

Y, por otro lado, las empresas que sí están optando por invertir en esos países de la región están haciéndolo sólo cuando las promesas de potenciales ganancias superan los mayores riesgos que conlleva operar allí.

“Hay más conciencia acerca de la importancia de administrar el riesgo político y cargarlo a los costos del desarrollo de un proyecto”, dice Suárez, de Chadbourne & Parke LLP. “Esto significa que tanto a nivel de la planificación técnica y jurídica de la inversión como a nivel de su desarrollo, las empresas están incorporando variables que tienen que ver con el manejo de los instrumentos jurídicos y de relaciones públicas que permitan no sólo explotar su negocio, sino también crear maneras de limitar su exposición a este tipo de medidas”, señaló.

Fuente: Antonio María Delgado.Americaeconomia.com

2. Moody's: Petroleras de América Latina requieren gran inversión y financiamiento

Las compañías nacionales petroleras en América Latina enfrentan enormes requerimiento de inversión de capital y financiamiento para incrementar su producción de crudo y gas, conforme aumenta la demanda de energía, afirmó Moody's en un análisis.

La evaluadora de riesgo destacó que ante los mayores precios de petróleo que se esperan para 2010, es probable que las compañías nacionales inviertan mayores niveles de recursos y que generen flujos de efectivo negativos en este y los próximos años.

El estudio de la calificadora indicó que de las cuatro compañías más grandes (Petrobras, Brasil; Ecopetrol, Colombia; Pemex, México; y PDVSA, Venezuela) tienen distintas bases de recursos, modelos de desarrollo y marcos políticos que representan una serie de dificultades para cada una de ellas.

Sin embargo, Petrobras y Ecopetrol son las mejores posicionadas para seguir adelante con sus programas de capital y planes de crecimiento. “Aunque sus modelos de desarrollo están evolucionando, aún así pueden atraer tecnología capital privado para ayudar sus sectores energéticos”.

En contraste, se encuentra Pemex y PDVSA, que a pesar de contar con los recursos de hidrocarburos más prolíficos de la región, tienen una gran carga impositiva para solventar las necesidades fiscales y planes de su gobierno.

“Si los precios del crudo caen en rangos inferiores, ambas compañías enfrentarían requerimiento de capital y un mayor apalancamiento en tiempos de menores flujos de efectivo interno y de acceso restringido a capital externo”, afirmó Moody's

Fuente: MILENIO Panorama Mundial - Panorama Global. Ciudad de México.-

3. Bolivia y Venezuela crean empresas grannacionales

Los gobiernos de Bolivia y Venezuela consolidaron ayer en el estado sudoccidental de Barinas la creación de empresas “grannacionales” para la exploración, explotación, industrialización de hidrocarburos, hierro y productos agrícolas.

Después de dos días de intensas reuniones, en uno de los 23 estados que componen Venezuela, a 525 kilómetros de Caracas y cuya principal actividad es la ganadería, se rubricaron los acuerdos que refuerzan las relaciones bilaterales que, a partir de la fecha, se revisarán cada tres meses.

Los mandatarios convinieron en crear una Comisión de Integración Económica que estará presidida por los dos gobernantes con el objeto de ordenar el mapa de cooperación y de desarrollo conjunto dentro del esquema latinoamericano.

Determinaron crear empresas grannacionales, diseñadas en el marco de la Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA), en contraste a las grandes transnacionales, para industrializar gas e hidrocarburos.

Para cambiar la matriz energética domiciliar y vehicular en base a la utilización masiva de gas natural; energético del que juntos tienen las reservas más grandes de Sudamérica.

Una tercera para explorar, explotar, transportar y almacenar petróleo y gas; una cuarta para almacenar y distribuir hidrocarburos, y una quinta empresa grannacional para explorar, explotar e industrializar hierro.

Asimismo, firmaron un acta de compromiso para crear una empresa grannacional de producción agropecuaria sobre los principios del ALBA, con la finalidad de producir, intercambiar, distribuir y comercializar productos como: trigo, maíz, quinua, arroz, algodón, frijol, soya, maní, papa, hortalizas, truchas y otras especies acuícolas.

Fuente: EL DIARIO Iberoamérica - Venezuela .Barinas, Venezuela, (ABI).-

4. Perú: El mercado interno se queda sin el gas de Camisea

En un claro ejemplo de su falta de interés por el mercado peruano, desacatando lo señalado por el presidente Alan García en su mensaje presidencial del 2009 y abogando por Perú LNG, el ministro de Energía y Minas, Pedro Sánchez, justifica la exportación del gas de Camisea a México.

Sánchez aseguró que la exportación del gas es legítima pese a que existen tres recientes informes del estudio de abogados Payet, Rey y Cauvi (PRyC) que señalan que Transportadora de Gas del Perú (TGP) no puede llevar gas por el ducto que no provenga del Lote 88 hasta el 2014.

Los informes surgen en respuesta a la consulta de Osinergmín respecto a la cláusula 9.6 del contrato BOOT de Transporte que señala que TGP solo puede transportar gas del Lote 88 por un plazo de 10 años a partir de la operación comercial (2004).

Cabe indicar que el gas del Lote 56 no se podría exportar ya que el gasoducto del tramo de la selva, pagado por todos los peruanos, por donde tendría que pasar el gas para que se vaya fuera del país, es exclusivo para el Lote 88.

Osinergmín hizo tres veces la consulta y las respuestas fueron contundentes. En una de ellas dice que el contrato de TGP con el MEM solo puede ser modificado por acuerdo entre ambas partes.

Sánchez saca otro informe

Pero según Sánchez, su ministerio cuenta con un informe del Estudio Echeconpar que señala que no hay ningún impedimento en el contrato con TGP para transportar gas natural del Lote 56 a la planta de Perú LNG en Pampa Melchorita.

“Tenemos el informe del Estudio Echeconpar que establece que no hay impedimento, pero lo más importante es que en las modificaciones que estamos suscribiendo con TGP, esas cláusulas no se modifican, quedarán como están”, dijo.

Recalcó que el contrato de uso del ducto de TGP por Perú LNG fue autorizado hace cuatro años por las autoridades. “Hay acuerdos que están establecidos que sí se puede exportar”, afirmó.

Justifica un contrato lesivo

Aurelio Ochoa, experto en temas de energía, consideró que la labor del ministro debe ser velar por el abastecimiento de gas en el mercado interno y “no buscar lo injustificable para que se exporte el gas”.

“Llama la atención que no se contenten con los tres informes del Estudio Payet. Se está haciendo lo indecible. La labor de estos informes debería hacerlo el privado y no el MEM, ya que su función no es hacer trámites legales. Además, el ministro siempre argumenta que esa es función entre privados”, afirmó.

Ochoa recordó que la demanda insatisfecha se acerca a los 800 millones de pies cúbicos diarios de gas.

Según Carlos Herrera Descalzi, ex ministro de Energía y Minas, el contrato de Camisea es lesivo para los peruanos ya que se ha hecho engañando al país.

“Hay que recordar lo que dijo Alan García en su mensaje de Fiestas Patrias (2009) de priorizar el abastecimiento de gas natural para el mercado interno antes que la exportación”, señaló.

El dato

Reservas. Según el último informe de Gaffney, Cline & Associates, las reservas probadas son 8.79 TCF (trillones de pies cúbicos) de los cuales 4.08 TCF se exportarán, es decir, la mitad de nuestras reservas de gas.

Reacciones: "Si el Estado sabe que el Perú necesita gas para el mercado interno por qué busca la salida para la exportación".(Carlos Herrera Descalzi. Ex ministro de energía y minas)

"Parece que la labor del ministerio de Energía y Minas es justificar lo injustificable. No vela por el interés del país". (Aurelio Ochoa. Experto en temas energéticos)

"Según otro informe no hay impedimento en el contrato de TGP para exportar el gas del Lote 56". (Pedro Sánchez. Ministro de energía y minas)

El congresista Víctor Andrés García Belaunde calificó de “antipatriota” al ministro de Energía, Pedro Sánchez, al permitir la exportación del gas que es de todos los peruanos.

“El Presidente ha elegido a un ministro para el gobierno mexicano y no para el Perú. Nuestro país tiene más necesidades que México por lo que el gas barato debería ser para los peruanos”, afirmó al tiempo de agrega: “¿Ahora quién defiende a los peruanos?”.

Recalcó que el precio de exportación es de regalo (menos de un dólar por barril), el que posiblemente llegará a los mexicanos al valor internacional. “La diferencia se quedará en el bolsillo de los intermedios, en este caso será Perú LNG el que se meta la plata al bolsillo”.

*Fuente: Miércoles, 05 de Mayo de 2010 16:05 LA REPÚBLICA (PE) Iberoamérica – Perú.
Magda Quispe*

5. El Proceso de Nacionalización de las Empresas Generadoras de Electricidad

El Gobierno Nacional mediante Decreto Supremo No. 493, de 1° de mayo de 2010, nacionaliza las empresas generadoras de electricidad Corani S.A., Guaracachi S.A. y Valle

Hermoso en favor de la Empresa Nacional de Electricidad (ENDE) en representación del Estado Plurinacional de Bolivia.

El proceso de recuperación de las empresas eléctricas capitalizadas se inició con el Decreto Supremo No. 289 el cual establecía la transferencia en favor de la ENDE en representación del Estado Plurinacional de Bolivia, las acciones que formaban parte del Fondo de Capitalización Colectiva, administradas por los Fondos de Pensiones AFP Futuro de Bolivia S.A. y la AFP BBVA Previsión S.A., correspondientes a las empresas eléctricas de Corani S.A., Valle Hermoso S.A. y Guaracachi S.A.

La empresa estatal eléctrica participa como accionista en Corani con el 47 por ciento, en Guaracachi con el 49.83 por ciento y en Valle Hermoso con 49.87 por ciento.

El Decreto dictado el 1º de mayo nacionaliza la totalidad de las acciones de las empresas privadas que conforman el paquete accionario que poseen las Inversiones Econergy Bolivia S.A. y Carlson Dividen Facility S.A. en la empresa Corani S.A.; las acciones The Bolivian Generating Group L.L.C (BGG) en la empresa Valle Hermoso S.A.; y las acciones de Guaracachi America Inc. en la empresa Guaracachi S.A.

La Autoridad de Fiscalización y Control Social de Electricidad (AE) junto a ENDE son las encargadas de garantizar la continuidad y calidad del servicio del suministro de energía eléctrica al Sistema Interconectado Nacional (SIN).

El Decreto de Nacionalización garantiza la continuidad laboral y los derechos de los trabajadores, pero exceptúa la continuidad laboral de los funcionarios jerárquicos y directivos de las empresas nacionalizadas.

Las empresas nacionalizadas Corani S.A., Guaracachi S.A. y Valle Hermoso S.A. mantienen su naturaleza jurídica de sociedades anónimas regidas por el Código de Comercio, hasta que se apruebe una norma que regule a las empresas estatales.

ENDE tiene un plazo de 120 días para contratar una empresa independiente para realizar el proceso de valuación para conocer el monto al cual asciende las acciones de las empresas nacionalizadas.

La empresa estatal eléctrica es la encargada de pagar el monto correspondiente al paquete accionario de las empresas nacionalizadas, pero al momento de efectuar el pago se deducirán los pasivos financieros, tributarios, laborales, comerciales, ambientales y sociales de las empresas Corani S.A., Guaracachi S.A. y Valle Hermoso S.A.

Fuente: HidrocarburosBolivia.com con información de la UCOM Ministerio de Hidrocarburos

6. El meganegocio del litio-potasio: \$140.000 MM durmiendo en los salares

El gobierno demora decisiones y adiciona un cuarto condicionante: transferencia de tecnología. Mitsubishi y LG, ente otros asiáticos y la brasileña Vale do Río Doce aguardan respuesta. Los franceses de Bolloré intentan tomar la delantera.

La semana que pasó fue una de las más intensas para el futuro de la industrialización del litio y otros metales ligeros, como el potasio, que valuados en centenas de miles de millones de

dólares, están prontos a ser despertados de sus sueños cuaternarios en los salares del altiplano boliviano:

El consorcio de los gigantes franceses Bolloré-Eramet replanteó el martes 27, por enésima vez al gobierno su proyecto de industrialización del litio, saliendo al paso de la propuesta que la brasileña Vale do Río Doce envió con el asesor especial del presidente Lula da Silva para invertir mil millones de dólares.

Los franceses intentan llegar a un pronto acuerdo para instalar hasta mediados del 2013 una usina de carbonato de litio en Uyuni, a la que seguirían fábricas de baterías de litio metálico y de vehículos eléctricos futuristas. Pero, no son los únicos.

Aparte de la brasileña están en carrera Mitsubishi y Sumitomo de Japón, Kores y LG de Corea del Sur, el gobierno ruso y aún el iraní.

Y al igual que norteamericana General Motors, interesada por baterías para su serie de autos eléctricos, y de otra propuesta china, poco se conoce de las opciones presentadas y menos de las respuestas del gobierno.

Todo está sujeto a la decisión del presidente Evo Morales y su equipo económico que hasta ahora no ha hecho conocer una contrapropuesta a los inversores, en conjunto o por separado, que concrete la estrategia boliviana para la industrialización de los recursos evaporíticos de los salares, recordaron diversos economistas del litio.

No descartaban posibles consultas con Caracas, visitada el viernes 29 por Morales y Moscú, donde estuvo los últimos días una delegación gubernamental.

Más tibio que entusiasta, el canciller David Choquehuanca dijo que el replanteamiento francés, adecuado al “vivir bien” y los derechos de la tierra es "amigable" con la naturaleza, pero reiteró que el gobierno aún no ha tomado una decisión sobre el socio extranjero.

Anunció además un cuarto requisito: transferencia de tecnología. Aparte de soberanía, mayoría estatal e industrialización hasta baterías y automotores.

“La respuesta está en manos del gobierno, queremos arrancar lo más pronto posible, dijo en La Paz Thierry Marraud, director central del proyecto Bolloré-Eramet.

Pistas, anuncios e incógnitas

La industrialización de los recursos evaporíticos, apunta a la producción en el salar de Uyuni, Potosí, no sólo de cloruro e hidróxido de litio, sino el mismo litio metálico para fabricar baterías y automóviles eléctricos, con participación privada no mayor al 40-45 % a fin de intentar controlar todo el negocio y la cadena productiva.

Y en el caso del salar de Coipasa, Oruro, se tiene aprobado un financiamiento de 150 millones para obtener carbonato de potasio destinado al mercado mundial de fertilizantes.

El presidente Evo Morales prometió en marzo que Bolivia comenzaría el 2013 la producción de litio con ingresos de \$1.000 millones anuales.

Pero salvo este anuncio, y al parecer cumplidos todos los requisitos por parte de los inversores –la reserva oficial impide seguir con transparencia las negociaciones– ni el Presidente ni sus Ministros han establecido plazos y fases, ni montos de inversión, ni ingresos y utilidades para

el Estado y la multinacionales, ni mucho menos cómo se efectuará el reparto social de la riqueza.

La oferta francesa respeta, no podía ser de otra manera, la soberanía nacional y abarca incluso a la fabricación de buses eléctricos. “No queremos exclusividad ni monopolio, queremos desarrollar el proyecto al lado del gobierno y el pueblo boliviano”, dijo Marraud en espera también de las “reglas del juego”, para las que Morales se toma su tiempo.

¿Y ahora?

“Las declaraciones eran previsibles. Ese es el problema cuando se empieza a negociar sin contar con una estrategia”, dijo el analista Juan Carlos Zuleta.

Las tres condiciones presidenciales para negociar con gobiernos y transnacionales eran (“el Presidente les ha dicho tres ejes”): soberanía del Estado sobre sus recursos, participación mayoritaria del Estado en el emprendimiento e industrialización en Bolivia, según declaró el entonces ministro de Minería, Carlos Alberto Echazú-

“Bueno, por lo visto Bolloré-Eramet cumplió con todo lo que exigía el gobierno. La pregunta es ¿...y ahora? Los franceses están esperando que les entreguen el salario cuanto antes para ponerse a trabajar. Varios meses atrás, los coreanos vinieron con una oferta similar. Hace poco llegó toda una comitiva parecida del Japón para plantear exactamente lo mismo. Con Brasil sucedió algo parecido. Me sigo preguntando: A qué juega el gobierno? Cuándo podrá contar con un conjunto básico de planteamientos que nos den una idea de la estrategia nacional de cara a negociar cualquier emprendimiento futuro con respecto al litio?”.

En la coyuntura, el gobierno intenta asimilar los resultados adversos de los recientes comicios en 10 de las 19 plazas principales, y sus victorias en 23° de los 337 municipios, la mayoría menores en población e ingresos, al tiempo que acorralla a la derecha ultrista, convive con la derecha tradicional y se enfrenta con la izquierda crítica, en un contexto económico relativamente saludable, aunque con un sistema financiero atiborrado de liquidez, con dinero durmiendo en los bancos y sin mayores opciones de ser canalizado a la producción y a la mejora de la calidad del empleo-

“...parecería que al gobierno le interesa más empezar a "jugar a las guerritas", mientras todos sus proyectos de industrialización de recursos naturales a nivel nacional se hacen pedazos”, dice Zuleta, en coincidencia con Carlos Miranda Pacheco que se pregunta “¿Y la industrialización?”, recordando que al momento, siete años después de la llamada guerra el gas, no hay una sola planta que transforme este recurso de exportación.

¿Rezagados ?

El entorno sociopolítico boliviano no parece arredrar a los competidores, que observan de reojo para la seguridad de sus utilidades dos conflictos paralelos con otras transnacionales: por una parte, los apuros de la india Jindal Steel, por demorar la inversión de \$2.100 millones para el hierro del Mutún (apenas desembolsó 20).

Por otra, el reciente bloqueo campesino a la Minera San Cristóbal/Sumitomo, entre otras demandas por el pago de \$210 millones en 20 años por el agua subterránea no fósil con que procesa sus concentrados de plata, zinc y plomo por \$1.000 millones anuales, herencia de la Apex Silver que transfirió la mina a cielo abierto a los japoneses.

En el caso de los contratos mineros, el gobierno anunció la “migración” de aquellos acordados bajo las “leyes neoliberales”, para adecuarlos a la nueva Constitución.

Para alivio de la inversión externa que necesita Bolivia (el 2009 bajó en 47 % la IED), las surcoreanas LG y Kores, que ya opera en La Paz la mina de cobre de Coro Coro, forman parte de la carrera por el litio boliviano. Corea del Sur alberga gigantes tecnológicos como Samsung o LG Electronics, segundo y tercer fabricante mundial de teléfonos móviles.

El litio es considerado el “petróleo” del futuro, aunque Corea trata también de obtenerlo de las aguas marinas. El precio carbonato de litio se duplicó desde 2006 y se cotiza en \$6.000/t. El litio metálico vale 10 veces más. El cloruro de potasio vale actualmente 400 dólares la tonelada métrica.

Se lo está utilizando en la fabricación de ordenadores personales, cámaras digitales y teléfonos móviles, y se espera que la demanda se dispare con el desarrollo de los vehículos híbridos de baterías de iones de litio.

Por su parte, las gestiones brasileñas por el litio y el potasio en cabezadas por Marco Aurelio García, ha despertado dudas en sectores de la izquierda crítica al presidente Lula da Silva.

“El anzuelo de Lula oculta el interés de la Vale Do Río Doce en evitar que las 100 millones de toneladas de reservas de litio y las 2.000 millones de toneladas de reservas de potasio del Salar de Uyuni sean explotadas por compañías norteamericanas, japonesas, rusas, chinas, francesas o coreanas, sin la participación decisiva de Brasil”, alertó.

El ex ministro cree que, García tampoco obtuvo una rápida respuesta positiva: “Al parecer, la transición institucional boliviana dificulta encontrar altos funcionarios con capacidad de decisión, en tanto Evo Morales se halla aprisionado entre sus ofertas industrialistas con las que logró su reelección y las demandas indigenistas que le exigen cumplir su proclamada defensa del medio ambiente”, dijo en un artículo.

Más conservadoras, las cifras oficiales sobre las reservas apuntan a 18 millones de toneladas de litio, lo que supondría 360 millones de toneladas de potasio.

Pero el litio como materia prima solo vale \$180 la tonelada. Si Bolivia produjera 10 millones de toneladas de cloruro de potasio, cotizada actualmente en \$6.000, le significarían \$60.000 millones a lo largo del proyecto. Y si lograra exportar sólo un millón de toneladas de litio metálico obtendría la fábula de otros \$60.000.

Sin contar con el potasio, con cuyo cloruro cotizado a únicamente \$400 la tonelada, lograría otros \$40.000 millones por la venta de al menos 100 de las 360 millones de toneladas que se estima están depositadas en los salares, acumulando todo una cifra que sobrepasaría los \$160.000 millones, una inmensa fortuna que duerme en el altiplano mientras el gobierno avanza con pies de plomo ¿Excesiva prudencia, dilación calculada o falta de estrategia? Tal vez sólo el Presidente lo sepa.

Los brasileños y el potasio

Vale do Rio Doce, la ciclópea brasileña de la minería, quiere invertir \$us1.000 millones para producir especialmente cloruro de potasio. Guillermo Roenlants, secretario del Comité Científico de Investigación para la Industrialización de Recursos Evaporíticos de Bolivia, recordó que en los salares se estima que hay 20 veces más potasio que litio.

Las expectativas oficiales apuntan al 2014 cuando pueda asegurarse una producción de hasta 800 mil toneladas/año con ingresos promedio de \$350 millones, que cubren las expectativas iniciales del negocio.

Contra varias opiniones adversas, el economista de la UCB, Oscar Vargas sostiene que debe considerarse como prioridad la explotación de potasio para aprovechar la coyuntura de precios y la alta demanda del producto en países que necesitan fertilizantes y que están a la espera de una producción extra. Entre el 2007 y el 2009 los precios crecieron en 450%. Se cotiza a 550 dólares la tonelada..

Durante la inauguración de la Feria Exposición Oruro, el presidente Morales anunció que el Gabinete aprobó 150 millones de inversión para producir industrializar litio y potasio del salar de Coipasa, al este del Departamento, en territorio Chipaya.

El director de Proyectos del Ministerio de Minería, Freddy Beltrán, explicó que hasta final de 2009 se instalará una estación experimental para producir cloruro y sulfato de potasio, que son requeridos para la agricultura.

Según el especialista Carlos Miranda, el plan de YPFB para la futura planta de fertilizantes contempla que el 85% de la producción sea exportada y como las ventas vía Chile son más caras, la solución es el mercado brasileño.

“Brasil es todavía el importador más grande del mundo de urea (y dado) el interés brasileño en el potasio de las salmueras del salar de Uyuni para fertilizantes, quizás por ahí se pueda lograr una asociación que haga posible una planta de urea-potasio...una sociedad con una empresa brasileña de fertilizantes podría abrir las puertas del mercado”.

EEBO ▪ Es, en las intenciones, la Empresa Evaporíticos de Bolivia que industrializará litio, potasio y otros recursos en todos los salares de Bolivia, según el proyecto de los senadores Sandra Soriano, Andrés Villca y Roxana Camargo.

RESERVAS SUPERADAS ● el Servicio Geológico de EEUU (USGS), calculaba hace dos años que podían extraerse, en toneladas de litio, 5.4 millones de Bolivia, 3 millones de Chile y 1.1 millones de China. Las recientes previsiones bolivianas apuntan a 18 o 19 millones, aunque el ex ministro Andrés Soliz sostiene que son 100 millones.

INTERESADOS Vale do Rio Doce envió en abril su propuesta que enfatiza en cloruro de potasio para el mercado de fertilizantes. GS Caltex, la siderúrgica Posco y la minera estatal Korea Resources Corporation (Kores), anunciaron que investigarán hasta agosto en Bolivia un modelo industrial que permita aprovechar al máximo los recursos de litio. El proyecto cuenta con unos 89.000 dólares de fondos públicos y privados y participan 13 empresas para determinar qué infraestructura es necesaria para los recursos bolivianos de litio y “el modelo de desarrollo industrial que mejor se ajuste a Bolivia”, dijo la agencia oficial Yonhap el pasado 20 de abril. En marzo pasado, La Gaceta de España reportó que la GM se sumó a las transnacionales interesadas en el litio boliviano, pues planea desarrollar su automóvil Volt, que funciona con una batería de litio junto a un motor a gasolina. Nissan, Ford y BMW, entre otras compañías automovilísticas, tienen proyectos similares, según el diario español. Si concretamente Mitsubishi Heavy Industries (MHI) o Sumitomo, que ya opera la MSC en Potosí, enviaron una delegación, se desconoce los términos de su propuesta. La propuesta Bolloré-Eramet fue calificada como “amistosa” con la naturaleza, pero nada más. Está

planteada en el marco del equilibrio ecológico, el cuidado del medio ambiente y el desarrollo de las comunidades locales.

SOLO EL ESTADO ▪ En Chile, los materiales atómicos naturales y el litio, junto a los hidrocarburos líquidos y gaseosos, no pueden ser objeto de concesión o explotación por parte de empresas privadas y que sólo el Estado puede estar a su cargo. Soquimich, controlada por el ex yerno de Pinochet, Julio Ponce Lerou, es el mayor productor de litio del mundo, con cerca de 6.600 toneladas, el 55 % del mercado a nivel global.

ESTATAL PERO EFICIENTE ▪ Se hace indispensable que la industrialización de los recursos evaporíticos, incluidas las baterías litio-Ion, esté a cargo de una empresa estatal moderna y eficiente. ¿Por qué ahora? Por las oportunidades de mercado. El carácter estratégico de este proyecto se define como la capacidad de respuesta rápida y con eficacia a cambios dinámicos e inesperados de su entorno. Se espera que demanda de baterías de litio-Ion crezca para llegar en el 2013 a ser un negocio de \$us 12 mil millones y de \$us 100 mil millones para el año 2030. El mercado de baterías de litio demuestra que la demanda está excediendo la oferta –Óscar Vargas Villazón/economista UCB

APROVECHAMIENTO DEL LITIO ▪ 29% se destina a la fabricación de baterías para automóviles y productos electrónicos de consumo masivo . 20% a la producción de aluminios. 20% se utiliza en la confección de vidrios y cerámicas. 13% es volcado a la fabricación de lubricantes . 18% se destina a múltiples industrias.

LO QUE SE HIZO ▪ Han venido empresas japonesas, coreanas, francesas, indias y rusas para hablar del litio y con algunas de ellas hemos avanzado en algunas cosas; hemos constituido un comité científico para tratar de investigar los procesos. Ex ministro Carlos Alberto Echazú, febrero del 2009

Fuente Bol Press Bolivia – Análisis y opinión

7. Bolivia ratifica que pagará un precio justo por acciones de eléctricas nacionalizadas

La ministra de Planificación del Desarrollo, Viviana Caro, ratificó el miércoles que Bolivia pagará un precio "justo" por las acciones de las generadoras eléctricas de Guaracachi, Corani y Valle Hermoso, además de la Empresa Nacional de Luz y Fuerza de Cochabamba (ELFEC), nacionalizadas el pasado sábado.

"Hay una valoración de lo que son las acciones de las empresas y el Gobierno va a proceder con el reconocimiento justo de las mismas", dijo en conferencia de prensa, después de la acostumbrada reunión del Gabinete de los miércoles.

Caro reveló que el Estado boliviano podría pagar alrededor de 50 millones de dólares por el paquete accionario de las tres generadoras de electricidad, aunque -aclaró- que las informaciones contables de esas compañías son preliminares y que están sujetas a una revisión.

Informaciones de prensa señalaron que el gobierno de Francia pidió "una indemnización pronta y adecuada" para el grupo francés GDF Suez que, a través de su filial Inversiones Ecoenergy Bolivia, participaba con el 50% de las acciones de la generadora de electricidad Corani SA.

Por su parte, la británica Rurelec PCL, consideró que el precio por sus acciones, que sumaban 50% en la empresa Guaracachi SA, bordean los 65 millones de dólares.

La empresa The Bolivian Generating Group, que participaba con el 50% de las acciones de la generadora Valle Hermoso SA, todavía no emitió una posición oficial.

En ese contexto, la Ministra de Planificación para el Desarrollo aseguró que a pesar de las diferencias que podrían existir, en los cálculos de compensación, "no hay un rechazo a la medida de nacionalización".

"Hemos tenido un reconocimiento a las acciones del Estado, en lo que implica a la recuperación de los recursos estratégicos", aseguró.

Añadió que "las negociaciones pueden durar meses", para evaluar las inversiones, porque se tiene que ver todo el tema de pasivos laborales, ambientales y deudas tributarias.

"Esperamos llegar a un resultado amigable entre las partes", subrayó Caro, sin descartar un arbitraje.

Respecto a ELFEC, la funcionaria dijo que todavía esperan la información que presenten los accionistas para acordar una compensación, particularmente, con los directivos de la Corporación de Telecomunicaciones de Cochabamba (Comteco), dueña del el 52,2 % del paquete accionario de esa empresa de servicios.

Fuente: La Paz, (ABI).-

8. Bolivia pedirá a Jindal indemnización de 800 millones de dólares si rompe contrato

El ministro de Minería y Metalurgia, José Pimentel, aseguró el miércoles que Bolivia exigirá a la empresa india, Jindal, al menos 800 millones de dólares de indemnización, si insiste en asumir la vía legal para resolver las controversias contractuales y si rompe el contrato.

Pimentel abrió esa posibilidad consultado por los periodistas sobre esa contingencia, aunque dijo que el Estado pretende respetar y mantener el contrato de explotación en su integridad.

Los 800 millones de indemnización se calcularían por falta de operaciones e inversiones en tres años, 200 millones por cada año, además de la expectativa de la utilidad que tenía el Estado y la población de Puerto Suárez, de 200 millones de dólares.

"Al igual que Jindal nosotros vamos a pedir una indemnización por tres años de falta de operación de este contrato. Este monto sería por la inversión que debía realizarse en estos tres años de trabajo, que son 600 millones de dólares, y la expectativa que tenía el Estado boliviano y la región de Puerto Busch, que era tener una ganancia de 200 millones de dólares anuales", sentenció.

Pimentel insistió que el Estado buscará respetar y mantener el contrato en su integridad, pero dijo que esa acción implica que Jindal acepte las sanciones impuestas, como el cobro de sus boletas de garantía, que se constituyen en la única forma de precautelar la vigencia del contrato.

Dijo que una acción judicial significaría una tácita vulneración al contrato, porque el documento establece una forma de solución de discrepancias.

"Nosotros estamos extrañados por la acción dual de la empresa Jindal porque por una parte solicita entrar a una etapa de conciliaciones para viabilizar el cumplimiento del contrato y paralelamente inicia acciones de tipo judicial", señaló.

El Ministro de Minería explicó que el martes, el directorio de la Empresa Siderúrgica Mutún (ESM) decidió enviar una nota a Jindal para que la empresa defina su posición, si es que asume la vía judicial como solución a las controversias, o si es que deciden respetar el contrato para iniciará una nueva etapa de discusión para el reinicio de las operaciones.

"La ESM está pidiendo una posición clara de Jindal para ver si lo solucionamos en forma amigable a través de este periodo de solución de discrepancias, o finalmente vamos a la vía judicial", aseveró.

Pimentel aseguró que la posición de Jindal solo fue conocida por el Estado a través de los medios de comunicación y que en ningún momento presentó una posición oficial, situación que hace que la empresa caiga en la "informalidad y poca seriedad"

Fuente: EL DÍA Bolivia



Teléfono (5912) 2799673

Fax: (5912) 211 7326

Calle 31 N° 8227, Edificio Lydia, Piso 2, Oficina 201

Calacoto

La Paz – Bolivia

Página web: www.institutoprisma.org

Edición a cargo de Karina Zelaya