

El mercado argentino de combustibles

Por Juan José Aranguren, presidente de la Cámara de la Industria del Petróleo (CIP)

El nuevo escenario económico surgido a partir de enero de este año ha producido una profunda modificación en las reglas de juego de toda la economía del país.

En este sentido, las actividades de refinación y comercialización de productos de petróleo, que ya venían siendo castigadas por la distorsión impositiva y la caída de la demanda, se han visto fuertemente afectadas por una situación económica que profundizó la crisis.

¿Cómo evalúa la situación actual en las actividades del downstream y particularmente en las estaciones de servicio?

Las actividades de refinación y comercialización de productos de petróleo, que ya venían siendo castigadas por la distorsión impositiva entre productos sustitutivos y la caída de la demanda, consecuencia también de un sostenido proceso recesivo, se han visto fuertemente afectadas este año por una situación económica que profundizó la crisis, produciéndose un incremento de nuestros costos a consecuencia de la devaluación del peso y de la suba de los precios internacionales de los *commodities* petroleros.

Como consecuencia de la devaluación y del aumento del precio del petróleo crudo en el mercado internacional, los costos de la materia prima del *downstream* se han incrementado aproximadamente un 450% en lo que va del año. Mientras tanto, los precios de venta de los productos al público han experimentado incrementos del orden promedio del 160% (en lo que hace al percibido por las compañías refinadoras, es decir, sin considerar los impuestos y la ganancia de los estacioneros) en el mismo

período. Se hace evidente que desde hace ya varios meses se está operando fuertemente a pérdida.

En el caso del *downstream*, el 75% de todos los costos están denominados en dólares y el 67% corresponde al petróleo crudo. Es cierto que se ha producido una reducción de los costos locales (principalmente mano de obra), pero el costo post-devaluación del petróleo crudo, en pesos, casi cuadruplica los costos operativos totales, también en pesos. La ecuación económica, por lo tanto, se vuelve altamente negativa.

Estos costos, que aumentan en pesos, necesariamente se deberían trasladar a los precios finales. Sin embargo, la posibilidad de que ello ocurra no depende exclusivamente de la voluntad de los que venden, sino también de las posibilidades de los que compran. No es novedoso decir que el principal problema del mercado argentino, que afecta tanto a las empresas petroleras como a las de otros sectores, es un problema de demanda.

Por otra parte, la comercialización de combustibles se ve afectada por una alta carga impositiva. Por cada litro que un consumidor de nafta súper paga en

una estación de servicio, 85 centavos son impuestos que van inmediatamente al Fisco (51 centavos en el caso del gas oil). Por otra parte, en el curso del año el Gobierno ha tomado la decisión de aumentar la carga impositiva sobre es-

tos combustibles (aumentó un 25% el ITC en las naftas y transformó en variable la tasa sobre el gas oil, la cual se triplicó en lo que va del año). De los aumentos en el precio final de venta que ven los consumidores, más del 30% corresponde a aumentos en los impuestos.

En este contexto y ante la situación de emergencia que vive el país, el sector del *downstream*

se ha manejado con prudencia; fue prácticamente el único sector que mantuvo sin aumentos sus precios durante 40 días después de la devaluación –gracias también a que en ese período los productores sólo trasladaron parcialmente los efectos de la devaluación en el precio del crudo– y luego ha trasladado en forma gradual y parcial el incremento del costo de la materia prima.

También es importante mirar cuál es la estructura del *downstream* hoy en la Argentina, en cuanto a competencia y calidad de productos y servicios que se ofrecen al cliente. Hoy unas 10 empresas competimos por la elección del consumidor, además de las denominadas bocas blancas, que suman más de 600 en todo el país. Y no se puede dejar de señalar a un competidor formidable en la comercialización de los combustibles líquidos, introducido e impulsado por el Gobierno, que es el GNC; el cual, a la luz de una marcada ventaja impositi-



Juan José Aranguren

va, ha capturado más de un tercio del mercado de naftas; y consecuencia de ello, provocado un agudo deterioro en la recaudación fiscal.

En este contexto, hay que evaluar bien cómo afectan las medidas adoptadas por el Gobierno con respecto al sector, prestando siempre atención a la demanda y también a la debilidad manifiesta que muestra la cadena de pagos. Es más que evidente que ante este panorama, los costos fijos no pueden absorberse, con lo cual o se deteriora el servicio o se produce el cese de la actividad, que afecta especialmente al pequeño empresario que tiene una estación de servicio. Éstos se ven también profundamente afectados por la presión impositiva y, concurrentemente, por la diversidad de bonos que circulan por el territorio nacional y con los cuales sus clientes cuentan –muchas veces– como único medio de pago.

¿Qué acciones propondría Ud. para este sector?

Hay tres condiciones básicas para que el sector pueda visualizar un futuro sustentable: la reactivación económica, la readecuación de la estructura impositiva, poniendo foco en el largo plazo, y la convergencia a precios regionales.

Hemos propuesto, a éste y a los anteriores gobiernos, acciones muy concretas en este sentido. Hemos demostrado, a través del análisis económico de lo ocurrido en los últimos años, que aumentando la presión impositiva sobre los combustibles no se recauda más. Peor aún, en una coyuntura de precios altos, como la actual: cae la demanda y finalmente cae también la recaudación.

Además, es necesario pensar en no quitar la competitividad al sector. Las retenciones pueden ser una solución de coyuntura de cara a la situación de precios y abastecimiento del mercado interno, pero no hay que perder de vista que en el caso de los gravámenes a los productos se está gravando la industrialización del petróleo crudo y por lo tanto, se pierde la oportunidad de darle valor agregado en las refinerías que están instaladas en el país.

Hemos alertado sobre los avances que algunas medidas y proyectos implican sobre la desregulación petrolera. Desde el inicio de su desregulación la industria petrolera no ha estado protegi-

da en el país, situación casi única en nuestro mercado. No sólo existió un nivel de inversiones sin precedentes en el sector, sino que también se generaron elevados ingresos fiscales y, en lo que hace específicamente al *downstream*, pudimos brindar al mercado argentino productos y servicios a nivel de los países más avanzados. Este proceso de desregulación se basó en cinco conceptos básicos: libre disponibilidad de hidrocarburos; libertad de precios; libertad de exportación e importación sin ningún tipo de retención, reintegro o arancel; además de libre instalación de bocas y estaciones de servicio; y, por último, libertad de divisas. Actualmente, al menos uno de estos principios, la libertad de exportación sin aranceles, está efectivamente afectado. También está fuertemente amenazado el principio de libertad de divisas y no dejan de escucharse voces que piden controles de precios, tal vez sin recordar experiencias pasadas en este sentido.

Hoy es impensable la posibilidad de congelar los precios de los combustibles con un precio del barril en los mercados internacionales que ronda los treinta dólares y que se encuentra a la expectativa de un alza por la posibilidad de un inminente conflicto bélico. La única manera de evitar que los precios aumenten sin que haya desabastecimiento es teniendo acceso a un crudo más barato, lo cual obviamente trasladaría el problema a las empresas productoras de petróleo crudo y a las provincias que verían disminuida la percepción de regalías; aunque estos niveles de percepción están en este momento un 50% por encima de los valores en dólares percibidos al inicio del año.

Sólo se podría pensar en la factibilidad de medidas así si el Gobierno se decide a bajar los impuestos. Por eso, se hace necesaria una readecuación de la estructura impositiva que se carga al sector poniendo el foco en el largo plazo y así contribuir a la reactivación del sector. Basta un ejemplo, que demuestra que se puede pensar en bajar los impuestos a algunos combustibles, si se planifica en términos de estructura impositiva: por cada litro de nafta que se pasa a GNC incentivado por la altísima

diferencia impositiva, el Estado deja de recaudar aproximadamente 50 centavos. El aumento en la demanda del GNC este año ha estado en el orden del 20%, y se estima alcanzará un volumen total de 2,25 millones de metros cúbicos. Nuestras estimaciones indican que, con esta estructura impositiva que impulsa la sustitución de combustibles por otros con menor carga, en tres años se puede dar una caída de \$ 500 millones anuales en concepto de recaudación.

Por todo esto decimos que es necesario abordar con decisión la coyuntura, sin que las pretendidas soluciones pongan en riesgo la productividad y el flujo de inversiones de una industria que sigue siendo fundamental para el desarrollo de nuestro país.

¿Cómo visualiza el futuro de la actividad?

Desconocer las reglas de juego del mercado conduce a una pérdida en la calidad del mismo. Si no logramos superar el estancamiento que experimenta la demanda en el mercado argentino, hay empresas –tanto comercializadoras como expendedoras de combustibles– cuya subsistencia continuará estando muy comprometida.

El año pasado la demanda de naftas cayó un 10% y la de gasoil cayó el 6%. Y en lo que va del año 2002, hasta agosto, las caídas han sido respectivamente del 15,3% y el 10%. Hoy el mercado demanda aproximadamente un 45% menos de nafta por año (estimándose tres millones de metros cúbicos menos) que en el año 1994.

Sólo con una salida de la recesión sería más fácil poder absorber el impacto de la devaluación en el sector de la comercialización de combustibles. Pero si mientras tanto no se generan condiciones para restablecer la demanda de los combustibles, con medidas que puedan asumirse aun dentro del presente contexto, el panorama de la industria no es muy promisorio.

Modificar esta situación, como otras tantas en nuestro país, requiere un análisis sereno, transparencia y decisión. Se puede lograr. ●