



# Combustibles: consumo actual y futuro

## Present and future consumption of Fuels

El mercado argentino consume una gama de combustibles que van desde las motonaftas hasta el gas natural y el gas licuado de petróleo. En 1999 se produjeron 7.814.820 m<sup>3</sup> de motonaftas; 42.408 MMm<sup>3</sup> de gas natural y 2.313.548 tn de gas licuado. Por otra parte se exportaron 2.626.729 m<sup>3</sup> de motonaftas; 875.663 tn de gas licuado y 3386 MMm<sup>3</sup> de gas natural.

Mientras tanto, ¿cuál es el consumo actual y futuro de combustibles? En este sentido, la redacción de Petrotecnia se propuso conocer el consumo con el fin de tener una perspectiva más precisa de este negocio del downstream.

Respondieron: Julio Castells, director nacional de Recursos Hidrocarburíferos y Combustibles de la Secretaría de Energía; Luis Scoffone, vicepresidente de Ventas Mayoristas y gerente de Marketing para la región Cono Sur de Shell; Juan Sancho Rof, vicepresidente ejecutivo de Refino y Marketing de Repsol YPF; Carlos Pozo, vicepresidente a/c Presidencia de la Cámara de Empresas Argentinas de Gas Licuado (CEGLA).

The Argentine market utilizes a wide range of fuels that go from motonaphthas, natural gas and LPG. In 1999, 7,814.820 m<sup>3</sup> of motonaphthas, 42,408 MMm<sup>3</sup> of natural gas and 2,313,548 tons of liquefied gas were produced locally. In addition, 2,626,729 m<sup>3</sup> of motonaphthas, 875,663 tons of liquefied gas, and 3,386 MMm<sup>3</sup> of natural gas were exported.

In the meantime, Which is the present and future consumption of fuels? In this sense, Petrotecnia's editing staff was willing to know the consumption in order to have a more precise perspective of this downstream business.

Personalities who answered the question include:

Julio Castells, National Director of Hydrocarbon resources and Fuels Secretariat of Energy; Luis Scoffone, Sales Vicepresident and Marketing Manager for the Southern Cone, Shell; Juan Sancho Rof, Executive Vice-president of Refining and Marketing, Repsol-YPF; Carlos Pozo, Vice-president of CEGLA (Chamber of Argentine Liquefied Gas Companies).

### Secretaría de Energía / Secretariat of Energy

Julio Castells

**D**urante 1999 las ventas al mercado interno de los principales combustibles, esto es de naftas y gasoil, totalizaron poco más de 3,5 millones de metros cúbicos las de nafta súper, 1,7 millones las de naftas comunes y 11,7 millones las de gasoil.

Esta marcada diferencia entre el consumo de naftas y gasoil obedece fundamentalmente a la distorsión impositiva que existe en favor del segundo. Es absolutamente deseable que este diferencial se reduzca, y constituye por cierto un objetivo de política energética, pero no será posible hasta tanto la Argentina no logre equilibrar sus cuentas fiscales. El diferencial entre el ITC que pagan las naftas y el gasoil no sólo estimula la evasión, y con ésta, el mercado informal de combustibles, sino que además afecta la estructura óptima de refinación. Debido a que en el país cada vez se demanda más gasoil y menos naftas por el incentivo que establece este diferencial, se ha ido modificando el patrón de refinación para ajustarse a esa oferta, alterándose así la eficiencia de su ecuación.

En el caso del gas natural, la demanda interna del sector residencial

**S**ales of the main fuels such as gasoline and gas oil to the domestic market totalled some 3,5 MMm<sup>3</sup> of Super gasoline, 1,7 MMm<sup>3</sup> of ordinary gasoline and 11,7 MMm<sup>3</sup> of gas oil during 1999.

This remarkable difference between gasoline and gas oil consumption occurred mainly due to the tax distortion that exists for the latter. We all desire to reduce this difference, and that desire constitutes an energy policy objective, but this will not be possible until Argentina does not accomplish to balance its fiscal accounts. The difference between the ITC that gasoline and gas oil pay not only stimulates tax evasion, and with said evasion the occurrence of informal fuels market, but also affects the optimum refining structure. Due to the fact that the demand of gas oil is greater day after day in Argentina and lesser gasoline, the refining pattern has been modified in order to



ascendió durante el último año un 11,5% (6552 MMm<sup>3</sup> contra 5878 MMm<sup>3</sup> en 1998). En el sector comercial la demanda aumentó de 2547 MMm<sup>3</sup> en 1998 a 2589 en 1999, creciendo un 1,6%. El servicio interrumpible de las distribuidoras tuvo un incremento del 16,8% entre 1998 y el año pasado, variando de 2651 MMm<sup>3</sup> a 3096 MMm<sup>3</sup>. Sólo los contratos firmes de las distribuidoras tuvieron una leve caída del 2,7% (2561 MMm<sup>3</sup> en 1998 y 2492 MMm<sup>3</sup> en 1999). Las ventas a subdistribuidoras pasaron de 232 MMm<sup>3</sup> a 253 MMm<sup>3</sup> en 1999, registrando una mejora del 9%. Asimismo, el *by-pass* comercial se elevó un 7,4%, totalizando 7657 MMm<sup>3</sup> en 1999 contra 7132 MMm<sup>3</sup> del año anterior.

De acuerdo con la prospectiva que realiza la Secretaría de Energía y para un escenario de crecimiento económico medio –entre 3,5 y 5% anual– se estima que durante esta década el crecimiento de la demanda interna firme, que incluye los sectores residencial, comercial y público, industrial y de transporte, será del orden del 3% anual acumulativo. Este incremento llega a un 4% anual acumulativo si consideramos el requerimiento previsto para usinas. Se espera que hacia fines del período, considerado la demanda de centrales y del transporte crezca levemente a expensas de los otros sectores. Por el importante rol que desempeña este combustible en el proceso de integración energética regional, no podemos dejar de mencionar aquí la evolución que han tenido las exportaciones durante los últimos años. Éstas pasaron de 671 MMm<sup>3</sup> en 1997 a 3383 MMm<sup>3</sup> en 1999, con una proyección para el presente año de 5990 MMm<sup>3</sup>, volumen que representará un ingreso superior a los 240 millones de dólares.

En materia de *gas natural comprimido (GNC)*, considerando una eventual reestructuración de impuestos a los combustibles, también es deseable tenerlo como producto desgravado, o con bajo gravamen de ITC, en función de sus ventajas ambientales. Así como el GNC inició su despegue en la Argentina como combustible sustituto, para liberar líquidos cuando el objetivo era el autoabastecimiento de petróleo y de líquidos para reducir las importaciones de estos productos, actualmente el GNC debe ser promocionado por sus características menos contaminantes, especialmente para aquellas flotas de vehículos que tienen alto consumo de combustible. En la Argentina ya circulan más de 450.000 vehículos a gas que recargan sus cilindros en cerca de 800 estaciones diseminadas por todo el país. Durante 1999, las ventas totales de GNC superaron los 1500 MMm<sup>3</sup>, creciendo un 6,8% respecto del año anterior y representando una participación en la canasta de combustibles del orden del 8%.

El *gas licuado de petróleo (GLP)*, por su parte, es un producto muy importante para todos aquellos usuarios que no pueden acceder al gas natural por redes. En nuestro país: entre 4,5 y 5 millones de familias. El comportamiento de este mercado tiene entonces una alta repercusión social, por lo que es indispensable que sea transparente y competitivo. En tal sentido, está pendiente de sanción una ley especial para el sector, que ordene su comercialización y en la cual se establezca el acceso abierto a terceros para la infraestructura de entrada y salida del producto.

Debe destacarse que una parte importante de la producción de GLP tiene destino interno: el fraccionamiento y la comercialización como gas envasado es de aproximadamente un millón de toneladas anuales; una porción del orden de las trescientas cincuenta mil tiene destino petroquímico y otra pequeña fracción va a redes u otros destinos, pero un volumen significativo –algo más de ochocientos mil toneladas durante 1999, a las que se suman las de la planta recientemente inaugurada en Tierra del Fuego– se está exportando, constituyendo una importante fuente de divisas para el país. El año pasado, las exportaciones llegaron a un valor de u\$s 136 millones.

Considerando que vamos hacia un mercado común de la energía, el gas licuado de petróleo va a tener excelentes oportunidades en el mercado regional. Hasta ahora, por su alta inserción en la canasta popular, en el mercado regional todavía se manejan precios oficiales que no reflejan costos económicos. Esto disminuye las oportunidades de negocios para los productores argentinos, cuyos precios tienen en cuenta las referencias internacionales. En la medida en que lleguemos a un mercado común de energéticos en Latinoamérica, las oportunidades serán cada vez mejores.

*adjust to that offer, and thus altering the efficiency of its equation.*

*In the case of natural gas, the domestic demand of the residential sector grew 11.5 % during last year (6,552 MMm<sup>3</sup> against 5,878 MMm<sup>3</sup> in 1998). In the trade sector, the demand grew 1,6%, from 2,547 MMm<sup>3</sup> in 1998 to 2,589 MMm<sup>3</sup> in 1999. The interruptible service of distributing companies has shown an increase of 16.8% between 1998 and 1999, from 2,651 MMm<sup>3</sup> to 3,096 MMm<sup>3</sup>. Only the contracts of distributing companies showed a slight drop of 2.7% (2,561 MMm<sup>3</sup> in 1998 and 2,492 MMm<sup>3</sup> in 1999).*

*Sales to sub-distributing companies went from 232 MMm<sup>3</sup> to 253 MMm<sup>3</sup> in 1999, thus recording a 9% increase. In addition, the commercial by-pass climbed 7.4%, totaling 7,657 MMm<sup>3</sup> in 1999 against 7,132 MMm<sup>3</sup> in 1998.*

*In accordance with the Secretariat of Energy's prospective for a medium economic growth scenario, between 3.5 and 5% per annum, it is estimated that during this decade, the growth of the domestic demand, that includes residential, commercial and public, industrial and transportation sectors, will be around 3 % cumulative per annum.*

*This increase will reach 4% cumulative per annum, considering the requirement predicted for power plants. It is expected that by the end of that period, considering power plants and transportation, a slight growth is expected at the expense of other sectors. Due to the important role that fuels play in the regional energy integration process, we cannot omit to mention the evolution of exports during these last few years. They went from 671 MMm<sup>3</sup> in 1997 to 3,383 MMm<sup>3</sup> in 1999, and 5,990 MMm<sup>3</sup> are projected for the present year. This volume will represent an income beyond US\$ 240 MM.*

*Regarding Compressed Natural Gas (CNG), and considering a possible restructuring of fuel taxes, it is also desirable to maintain it as a unencumbered product, or with a low ITC encumbrance, according to its environmental advantages. As CNG was utilized as substitute fuel in order to release liquids when the purpose was the self supply of oil and liquids to reduce this products imports, at present CNG should be promoted for its less contaminating characteristics, specially for those vehicles that consume large amounts of fuels. There are more than 450,000 vehicles today in Argentina that use gas and load their tanks in almost 800 service stations all over the country.*

*During 1999, total CNG sales surpassed 1,500 MMm<sup>3</sup>; thus growing 6.8% as compared to those of 1998, and representing a participation in the fuels basket of around 8%.*

*Liquefied Petroleum Gas (LPG) is a very important product for consumers that do not have access to natural gas. There are around 4.5 to 5 million families that do not have access to natural gas in Argentina.*

*The behavior of this market will have a high social scope, and therefore it is indispensable for it to be transparent and competitive. In relation to this, there is a law pending to be passed to order its commercialization and establish open access to third parties to the product's inlet and outlet infrastructure.*

*It should be noted that a considerable part of the LPG production is used domestically. Fractionating and commercialization is approximately 1 million tons a year. A portion of around 350,000 tons is used in the petrochemical industry, another small fraction is sent to gas networks or is destined for other uses. But a significant volume, beyond 800,000 tons during 1999 in addition to that supplied by the recently opened plant in Tierra del Fuego, is being exported, thus constituting an important source of income for the country. Last year, exports reached US\$ 136,000,000.*

*Considering that we are going towards a common energy market, LPG will have excellent opportunities in the regional market. Until now, and due to its high insertion in the popular basket, official costs that do not reflect economy costs are still being managed in the regional market. This diminishes business opportunities for Argentine producers which prices consider international references. Should we reach a common energy market in Latin America, opportunities will be better each time.*

## Shell

Luis Scoffone



**E**l mercado de combustibles líquidos en la República Argentina está a la altura de los principales del mundo, tanto por la calidad de sus productos como por el desarrollo de imagen e infraestructura, cuidado del medio ambiente, seguridad y servicios de sus estaciones de servicio.

El gran desarrollo del sector ha sido el resultado del proceso de desregulación consagrado en la última década. El boom en la producción de hidrocarburos fue acompañado por fuertes inversiones también en el sector de la refinación y comercialización. Por ejemplo, la industria petrolera argentina es la única de Latinoamérica que se anticipó a la legislación y decidió liberar de plomo todas sus formulaciones de naftas acompañando la nueva tecnología en materia de control de emisión.

Hoy Shell es en la Argentina, como en todo el mundo, sinónimo de innovación. En este proceso de desregulación hemos buscado estar un paso adelante en la satisfacción de nuestros clientes. Por ejemplo, fuimos los primeros en la Argentina en lanzar naftas sin plomo y lubricantes sintéticos. Esta seguirá siendo nuestra estrategia para consolidar la preferencia de nuestros clientes por nuestra marca: apuntar al liderazgo en calidad, productos y servicios.

Lamentablemente, la distorsión de la demanda debida a cuestiones impositivas, así como la recesión económica de los últimos tiempos, han castigado la rentabilidad de las empresas refinadoras y comercializadoras de combustibles, con retornos poco atractivos para las inversiones antes mencionadas. Hay que tener en cuenta que estamos en un sector comprometido con el crecimiento a largo plazo del país, donde se generan inversiones que sólo pueden madurar en períodos extensos. Estas inversiones permiten, solamente en el sector refinación y comercialización, cerca de 100.000 puestos de trabajo.

Por otra parte, esta libertad de mercado no existe todavía en países como por ejemplo Brasil y Uruguay, donde empresas extranjeras, como las argentinas, tienen limitado su acceso por la regulación existente y monopolios como los de Petrobras o Ancap. Sin embargo, estas empresas pueden sin ninguna traba incursionar en el mercado argentino ofreciendo sus productos.

Un punto pendiente de este proceso de total transparencia y competitividad de mercado es un mayor y más eficiente control de las autoridades sobre la adulteración de productos, que se favorece por la falta de un adecuado resguardo aduanero frente al ingreso ilegal de productos combustibles que no tienen la misma carga fiscal que las naftas. Los productos adulterados generan además una evasión fiscal del orden de los 300 millones de pesos anuales.

En cambio, durante 1999 el mercado formal de combustibles ha tributado al fisco un monto del orden de los \$ 3500 millones, sólo en concepto de Impuesto sobre los Combustibles Líquidos (ITC). A esto hay que agregarle lo tributado en concepto de IVA e Impuesto a los Ingresos Brutos. El sector de la refinación y comercialización representa alrededor del 3% del PBI, mientras que su participación en la torta fiscal nacional asciende al 13%.

En cuanto a la demanda de combustibles, en la Argentina el mercado se está viendo afectado por un cambio de naftas a gasoil y GNC. Una de las principales razones es el alto diferencial de precios entre estos productos, que está originado en que cada uno tiene diferente régimen impositivo.

El mercado argentino de naftas ha pasado de representar el 42% del mercado de los combustibles líquidos en 1990, a un 29% en la actualidad.

Por lo tanto, se estima que la demanda de naftas continuará su declinación en los próximos tres años, aunque en menor grado que en los últimos cinco años. La Argentina tiene un consumo de nafta relativamente bajo debido a estas razones y al incentivo económico que existe para buscar sustitutos, principalmente vehículos impulsados a gasoil y GNC.

En las presentes condiciones, nuestro escenario para las naftas muestra una caída anual del mercado nacional del 6%, 3,5% y 2,5%,

**T**he liquid fuel market in Argentina meets the standards of the most important ones in the world, due to the quality of its products as well as the development of image and infrastructure, protection for the environment, safety and services of its service stations.

The great development of the sector is a consequence of the deregulation process which took place in the last decade. The success in hydrocarbons production was followed also by strong investments in the refining and commercialization areas. For example, the Argentine oil industry was the first in Latin American to commercialise only unleaded formulas for all its fuels to comply with new technologies regarding the control of emission, even before legislation.

Shell in Argentina, as well as in the rest of the world, stands for innovation. In this deregulation process, we have pursued customer satisfaction. For example, we were the first in Argentina to launch unleaded gasoline and synthetical lubricants. We will keep on track with this strategy of innovation to consolidate the preference of our clients for our brand: leadership in quality, products and services.

Regrettably, the distortion in the demand due to tax matters, as well as the economic recession of the last months, have punished the rentability of the refining and commercial sectors, with very low committed return for the investments mentioned before. We have to bear in mind that we are in a business compromised with the long term growth of the country, where returns on the investments can only mature after some time. These investments allow, only in refining and commercializing areas, about 100,000 jobs.

On the other hand, this liberty of the market does not exist yet in countries like, for example, Brazil and Uruguay, where foreign companies, as Argentine ones, have restricted access due to existing regulation and monopolies such as that of Petrobras and ANCAP. However, these companies can play in the Argentine market offering their products.

A pending matter of this process of total transparency and competition of the market is a higher and more effective control from authorities over the adulteration of the products, favoured by the lack of an adequate customs control of the illegal entrance of oil products which do not bare same taxes as gasoline. Adulterated products in addition generate an annual fiscal evasion of around 300 million pesos.

During 1999 the formal fuel market has paid to the national treasury about \$ 3,500 million, only under the concept of Fuel Tax (Impuesto sobre los Combustibles Líquidos - ITC). To which VAT and other local taxes should be added. The refining and marketing sector represents about 3% of the GDP, meanwhile its participation in the national fiscal cake is of 13%.

Regarding fuels demand, in Argentina the market is being affected by a shift from Mogas to diesel and CNG. One of the most important reasons for this is the high price difference between Mogas, Gasoil and CNG caused by a differentiated tax regime.

The Argentine Mogas market has moved from being 42 % of the total fuels market (in 1990) to 29 % today.

Gasoline demand in the next 3 years is therefore estimated to continue its declination although at a lower rate as from the past 5 years. Argentina has a relatively low gasoline consumption due to this reason and the economic incentive to look for substitutes, mainly diesel and CNG powered vehicles.

In present conditions, our scenario on Mogas national demand shows an annual decrease of 6 %, 3,5 % and 2,5 %, from a total volume over 5,1 million cubic metres in 1999 to less than 4,6 million in 2002.

A steady growth of about 4 % per year may be expected for gasoil (11,5 million cubic metres to 13 million in the next three

pasando de un volumen total superior a los 5,1 millones de metros cúbicos en 1999, a menos de 4,6 millones en 2002.

Con respecto al gasoil, se puede esperar una subida constante de aproximadamente un 4% anual (de 11,5 millones de metros cúbicos a 13 millones en los próximos tres años). El volumen de ventas en GNC podría verse incrementado en un 5% (de 1,5 a 1,8 millones de metros cúbicos).

Los elementos más importantes a tener en cuenta para tratar de establecer la demanda futura incluirán la transparencia del mercado, los cambiantes incentivos económicos hacia la sustitución y el comportamiento de los consumidores, así como los esquemas impositivos.

Las fábricas automotrices están estimando que los vehículos diesel representarán dentro de cinco años el 20% de su producción, aunque ésta puede ser una estimación conservadora.

Las naftas, y en general la demanda de combustibles líquidos se verán además influidas por una combinación de diferentes causas. Por ejemplo en lo que hace al mercado minorista, los argentinos manejan mucho menos que sus pares sudamericanos o europeos: los kilómetros recorridos por auto anualmente en la Argentina son aproximadamente la mitad que en Chile o Brasil. Esto puede estar relacionado con diversas razones, desde el precio de los combustibles (que están compuestos en un 60% por impuestos), hasta los caminos y la infraestructura. Junto con esto, de revertirse la tendencia recesiva, habrá un impacto en la venta de autos, el turismo y la demanda de combustibles. En definitiva, y en forma más amplia, la demanda de combustibles estará influenciada por el nivel de crecimiento del país.

years). CNG volume may be increased over 5% a year (from 1,5 to 1,8 million cubic metres).

The most important elements to consider when trying to establish future demand would include market transparency, the changing economic incentives towards substitution and the consumers behaviour, as well as the tax scheme.

Car manufacturers estimate diesel engine cars to represent 20% of total production in the next 5 years, lower to the present proportion, although it may be considered a conservative estimate.

Gasoline and in general fuel demand will be influenced by a combination of different causes. For example, Argentines drive much less than its South American or European counterparts: the annual mileage per car in Argentina is about half the mileage per car in Chile and Brazil. This may be related to various reasons: gasoline price (60% of its price is made of taxes) to road and services infrastructure. Playing together with this, reversing the present recessive trend would impact car sales, tourism and thus fuels demand. Therefore, fuels demand will be influenced by the country's growth level.

## Repsol YPF

Juan Sancho Rof



### Perspectivas futuras

En la actividad de Refino y Marketing, la recuperación de los márgenes internacionales, una vez estabilizado el precio del crudo, permitirá obtener los tradicionales buenos resultados de la actividad, basados en una posición de liderazgo de la compañía en dos mercados con crecimiento del consumo de productos petrolíferos.

Las perspectivas de crecimiento del negocio de Refino y Marketing para el período 1998-2002 es un aumento del 25 por ciento en el volumen de ventas de combustibles.

### Resultados

El año pasado la empresa ha arrojado, al igual que para toda la industria, resultados inferiores a 1998. Los márgenes internacionales de refino han estado deprimidos durante todo el año pasado. En concreto, en nuestra compañía los márgenes de refino cayeron 1,1 \$/barril frente al año 1998, que como ustedes conocen fue un año excepcional.

En lo referente a los márgenes comerciales, las compañías petroleras hemos tenido dificultades para pasar al consumidor la totalidad del incremento del costo de la materia prima. La reducción en ganancias sufrida es previsible que quede neutralizada cuando el precio del crudo se estabilice.

Por otro lado, Repsol YPF cuenta con una mejor situación relativa respecto del resto del sector gracias a la eficiencia de nuestras refinerías.

Además de la renta de posición de que disponemos por la localización de nuestras refinerías, su gestión es una de las más eficientes en términos de costos. Según un informe de Solomon de 1998 la peor refinería de España está, en términos de comparación homogénea, casi al nivel de la mejor de países como Francia o el Reino Unido.

En GLP hemos conseguido un año más mantener el nivel de ventas en España mientras que en Latinoamérica se han incrementado un 83%, alcanzando ya en 1999 casi las 800.000 toneladas.

En el conjunto de la actividad el resultado ha crecido en 1999 frente a 1998 en un 19,3% a pesar de la moderación de los precios en España.

### Future Perspectives

In the Refining and marketing activity, the recovery of international margins, once the price of crude oil has been stabilized, will allow to obtain the traditional good results in this activity, based on the leadership of our company in two markets with growth in the consumption of oil derived products.

Refining and marketing growth perspectives for the 1998-2002 period is an increase of around 25% in the fuels sales volume.

### Results

Last year, our company has obtained, as the rest of the industry, lower results than those obtained in 1998. The international refining margins have been depressed throughout 1999. In our company specifically, refining margins dropped 1.1\$/barrel as compared to the year 1998, which was an exceptional year. Regarding commercial margins, oil companies have had difficulties to transfer the total cost increase of the raw material to the consumer. It is foreseeable that the reduction of profits that we have undergone be neutralized when crude oil price stabilizes.

On the other hand, Repsol-YPF has a better situation in relation to the rest of the industry, due to the efficiency of our refineries.

In addition to the position income that we obtain due to the location of our refineries, the management thereof is one of the most efficient in terms of costs. According to a report from Solomon carried out in 1998, the worst refinery in Spain is, in terms of homogeneous comparison, almost at the same level than the best one in France or the United Kingdom.

Regarding LPG, we have achieved to maintain the sales level in Spain for one more year, while in Latin America, they have increased in 83%, reaching almost 800,000 tons in 1999.

In all the activities, the results have shown a 19.3% growth in 1999 as compared with the year 1998, despite the price stability that exists in Spain.

## CEGLA

Carlos Pozzo



**T**al como se observa en el gráfico, la producción de GLP en la Argentina ha mostrado un importante crecimiento en los años recientes, alcanzando en 1999 a 2,4 millones de toneladas, con un crecimiento del 10% respecto del año anterior. El principal destino de esta producción (45%) es como combustible en el mercado interno, alrededor de un 20% se utiliza como materia prima en la industria petroquímica y el resto, unas 900 mil toneladas, se exporta a diversos países entre los cuales los de la región ocupan un lugar principal.

Representando esta Cámara la actividad de fraccionamiento del GLP para su consumo como combustible, me referiré en particular a este aspecto.

El consumo de GLP como combustible ascendió en 1999 a 1.070.000 toneladas. Esto implica un crecimiento sostenido del orden del 5% anual en los últimos cuatro años. En la actualidad aproximadamente 4,5 millones de hogares, distribuidos en todo el país, satisfacen sus necesidades energéticas con gas licuado, en sus distintas formas de comercialización.

Una característica distintiva del mercado argentino es que es el único dentro de la región que cuenta con una elevada penetración del gas natural como combustible. Aproximadamente el 57% de la población argentina se encuentra conectada con la red de distribución de gas natural, correspondiendo estos consumidores al sector de la población de mayor capacidad adquisitiva, de mayor consumo per cápita y concentrados en los grandes centros urbanos.

Esta situación determina una alta dispersión del mercado del GLP, cuyos consumidores se encuentran distribuidos en toda la extensión territorial del país, particularmente en lugares alejados de los grandes centros urbanos o de altos consumos. Ello se refleja, asimismo, en un menor nivel de consumo anual per cápita, en comparación con otros países: 29kg en la Argentina, en tanto que en Brasil es de 39kg y en Chile llega a 73kg. Esta dispersión del mercado del GLP tiene un importante impacto en los costos operativos del sector de fraccionamiento, distribución y comercialización.

No obstante, el GLP como combustible doméstico y para pequeños y medianos establecimientos industriales, agropecuarios, hoteles, etcétera, está llamado a seguir cumpliendo un papel creciente en el futuro, tanto para abastecer el crecimiento vegetativo de consumo de un importante sector de la población, como en segmentos de consumo tradicionalmente abastecidos por otros combustibles, como kerosene, gasoil, leña y otros, a los cuales sustituye con reconocidas ventajas tanto ambientales como de facilidad de manejo. A su vez el desarrollo reciente de la modalidad de comercialización a granel con entrega directa en tanque instalado en el domicilio del cliente, ha potenciado las posibilidades de expansión por sus ventajas de menor costo y suministro más fluido. Otro segmento que seguramente atraerá la atención futura es el desarrollo de redes de distribución domiciliar de gas propano para localidades, barrios, countries, etcétera, alejados de la actual red de gasoductos.

**A**s it is illustrated in the graph, the LPG production in Argentina has shown an important increase in the recent years, reaching 2,4 million tons in 1999, thus representing an increase of 10% as compared with the previous year. The main utilization of this production (45%) is as fuel in the internal market. Around 20% is utilized as raw material in the petrochemical industry and the remaining production, some 900,000 tons are exported to several countries, mainly to those of the region.

As a representative of this Chamber, I will specifically refer to the fractionation of LPG for consumption as a fuel.

The consumption of LPG as a fuel climbed to 1,070,000 tons in 1999. This implies a sustained growth of around 5% per annum in the last four years. At present, approximately 4,5 million homes throughout the country satisfy their energy needs with liquefied gas, in its several commercialized formats.

A distinctive feature of the Argentine market is that it is only country within the region that has a high penetration of natural gas as a fuel.

Approximately 57% of the Argentine population is connected to the natural gas distribution network. They are the consumers with the highest average income, of greater consumption per capita and concentrated in the great urban areas.

This situation determines the high diversion of the LPG market, which consumers are distributed all along the country, particularly in places away from great urban areas or of high consumption. That is reflected in the lower consumption level per capita per annum as compared with other countries: 29 kg are consumed in Argentina, 39 kg in Brazil, and 73 kg in Chile. This dispersion of the LPG market has an important impact on the operating costs of fractionation, distribution and commercialization sectors.

Nonetheless, LPG as a fuel for home consumption or for small industries, hotels, etc. is to continue to have an important future growing role to accompany the consumption growth from an important sector of the population, and other consumption segments traditionally supplied by other fuels, such as kerosene, gas oil, wood and others. All these could be replaced by LPG, that offers many environmental and handling advantages. At the same time, the recent development of bulk commercialization with direct delivery to tanks installed at the customer's domicile, has increased the expansion possibilities due to its lower costs and a more fluent supply. Another segment that will undoubtedly draw future attention is the development of home distribution networks of propane gas for cities, towns and neighborhoods that are far from the current gas pipelines network.

**PCR**  
Petroquímica Comodoro Rivadavia S.A.

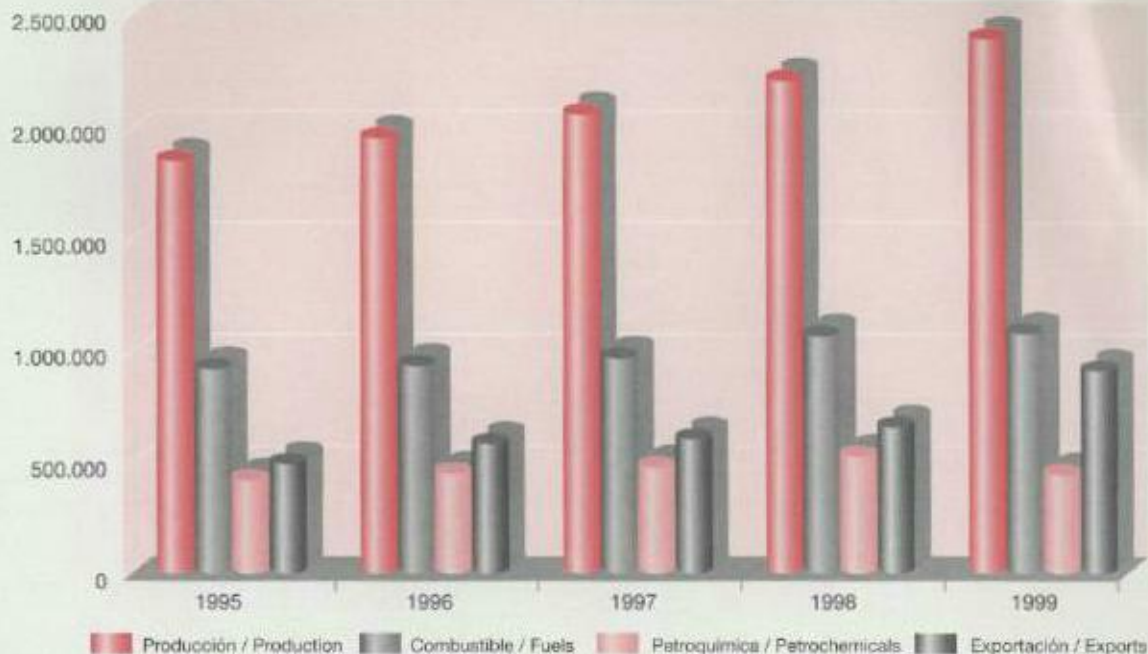
**API**  
AMERICAN  
PETROLEUM  
INSTITUTE

**CEMENTO PORTLAND**

Centro de Atención al Cliente  
0 - 800 - 999 - pcsa (72772)

**DNV**  
Accredited  
by the  
ISO 9001 REGISTERED FIRM  
DNV Certification S.A. 700-027-000-0001

**COMODORO**  
CEMENTO PORTLAND



Un efecto positivo de la liberación de los mercados energéticos y específicamente el de los hidrocarburos en la Argentina, ha sido el sustancial aumento de la producción y con ello las oportunidades de desarrollo de nuevos negocios. Precisamente el sector fraccionamiento del GLP se ha movilizado en los últimos años, a partir del arribo al mismo de grandes empresas que han efectuado un importante aporte en inversiones, tecnologías y nuevas modalidades empresarias, todo lo cual ha iniciado un salto cualitativo en la actividad.

Este nuevo escenario, contrasta con la tradición de incumplimiento legal y la marginalidad que ha caracterizado a una parte del mercado de fraccionamiento del GLP, que ha retrasado su desarrollo tecnológico. Esta marginalidad ha estado caracterizada por el incumplimiento de la legislación vigente en aspectos cruciales como la seguridad de los envases, la protección del medio ambiente, la lealtad comercial y respeto a la Ley de Marcas en lo que hace a la no utilización de envases ajenos para el fraccionamiento y el respeto a los derechos del consumidor a recibir productos y servicios de calidad. La Secretaría de Energía, autoridad de aplicación que ejerce el poder de policía en el área, ha iniciado acciones concretas para mejorar los controles sobre la actividad y, de este modo, poner fin a la situación descrita. Esta Cámara está comprometida con el apoyo total a esta iniciativa.

La superación del atraso tecnológico derivado de la situación descrita, requerirá impulsar agresivamente las inversiones, que en los últimos cinco años se ubicaron en el orden de 60 millones de pesos anuales, destinadas a la modernización y automatización de plantas de fraccionamiento, reparación y renovación del parque de envases, desarrollo de nuevas modalidades de comercialización como el granel, mejoras logísticas que redunden en la reducción de costos operativos y mejoras en la prestación de servicios a los consumidores, entre otros aspectos.

La generación del clima propicio para que este flujo de inversiones se mantenga y se incremente en el futuro depende del estricto cumplimiento del orden legal vigente por parte de todos los actores de la industria, condición esencial para el desarrollo de un mercado de sana y leal competencia con igualdad de oportunidades para las empresas. De otro modo, el sector de fraccionamiento del GLP en la Argentina no podrá contar con los recursos necesarios para continuar con su modernización, iniciada en los últimos seis años, a partir de su desregulación y liberación.

*The positive effect in the liberation of energy markets, specifically the hydrocarbons market in Argentina, has been the substantial production increase and the development of new business opportunities. The LPG fractionation sector has changed in the last few years due to the opening of great companies which have made an important contribution in terms of investment, technology and new business modalities, thus causing a quality advance in this activity.*

*This new scenario contrasts with the traditional legal unfulfillment and marginality that has characterized a portion of the LPG fractionation market, which has deferred its technological development. This marginality has been characterized by the unfulfillment of the legislation in force regarding safety containers, environmental protection, commercial loyalty and respect to the Trademark Law in the re-use of foreign containers for fractionation, and the respect to the right of consumers to receive quality products and services. The Secretariat of Energy, the Application Authority that exercises the power of the Police in the area, has commenced actions in order to improve the control over the activity and therefore put an end to the described situation. This Chamber is committed to give full support to this action.*

*In order to overcome the technological delay, investments, that in the last five years were of around 60 million Pesos per annum, should be triggered to modernize and automate the fractionation plants, repair and renew containers, develop new commercialization modalities, make logistic improvements to reduce operating costs and improve the services rendered to consumers, among other issues.*

*The creation of the proper environment to maintain the investment flow and allow it to grow in the future depends entirely on the strict fulfillment of the legislation in force by all members of the industry. This is an essential condition for the development of the market for healthy and faithful competence with equal opportunities for all companies. Otherwise, the LPG fractionation sector in Argentina will not have the resources necessary to continue with the modernization plan which commenced six years ago, after its deregulation and liberation.*