

## **LAS EMPRESAS PÚBLICAS TIENEN FUTURO ANCAP: CUANDO SE QUIERE SE PUEDE**

Prof. Enrique Rubio

En fecha reciente ANCAP y Petróleos de Venezuela (PDVSA) concretaron una asociación para operar la red de estaciones ex SOL PETROLEO de Argentina, mediante la venta de la mitad del paquete accionario de PETROLERA DEL CONOSUR S.A (PCSA)., empresa propiedad de ANCSOL S.A., a la vez subsidiaria de ANCAP.

Desde hace ya cierto tiempo, debido a la actual normativa argentina en la materia, que mantiene los precios topeados, PCSA venía perdiendo mensualmente más de 2 millones de dólares. Esta pérdida continua, sumada a las muy cuantiosas sufridas desde el inicio de los negocios en aquel país, convertía a la situación en insostenible. PDVSA pagará a ANCAP por la mitad de sus acciones 15 millones de dólares y comenzará a abastecer a la red con sus refinados, lo cual detendrá las pérdidas. Ambas empresas compartirán el gerenciamiento y la administración de la nueva asociación en forma equitativa, y han invitado a ENARSA, la empresa estatal argentina, a participar en la misma.

Con la solución concretada ANCAP logra permanecer en el mercado argentino, detiene el proceso de pérdidas constantes, y consigue rescatar algo de la inversión realizada. Por otra parte, avanza en negocios concretos con un socio con el que está analizando otros emprendimientos de integración. La concreción de esta sociedad, la posibilidad de desarrollo de otros negocios con PDVSA, los avances en petroquímica, y la superación en 2005 de un diferendo por decenas de millones de dólares por impuestos con el Gobierno argentino, representan una sustancial mejora para la situación de ANCAP en Argentina.

### La historia: un negocio ruinoso con un vistoso envoltorio

Durante la segunda presidencia del Dr. Sanguinetti el ingreso al mercado argentino fue presentado por el Directorio de ANCAP presidido por el Ec. Eduardo Ache como una perspectiva muy interesante. El aumento de sus bocas de expendio permitiría encarar una ampliación y modernización de la planta de La Teja produciendo combustible más barato y de mejor calidad.

Una estrategia de expansión regional, ingresando a nuevos mercados para superar la pequeñez del nuestro, buscando generar divisas para el país y mejorar su posicionamiento comercial era y es básicamente compatible. Pero este principio general, favorable a una gestión comercial de alcance regional no circunscripta al territorio nacional, tuvo un complemento profundamente cuestionable: la definición de que la vía de ingreso al mercado argentino debía ser la asociación con una distribuidora de refinados sin refinería propia. Este estrechamiento de las posibilidades restringió las posibilidades a una sola vía de acceso: la asociación con Phoebus Energy Ltd.(PEL), propietaria del sello distribuidor Sol Petróleo. De esta forma, al tener un único socio posible, se eludió todo tipo de licitación y de comparación de vías de ingreso u ofertas alternativas. Se habilitó la contratación directa y se evitó cualquier posible llamado a ofertas. En todo este proceso actuó como “asesor global” la consultora internacional SOCIMER, empresa con pésimos antecedentes internacionales, que alentó la operación y cobró importantes honorarios “de éxito” por su concreción.

Ni el camino ni el socio resultaron adecuados, a tal extremo que a un año de la asociación, ANCAP inició los trámites de divorcio. En los años de funcionamiento SOLPETROLEO registró significativas pérdidas y PETROLERA DEL CONOSUR (empresa creada por ANCAP para operar en Argentina) debió enfrentar deudas enormes por los avales que asumió. SOLPETROLEO resultó una empresa en proceso de vaciamiento, al punto que ANCAP terminó haciendo denuncias penales en contra de sus propietarios. No se trató de un emprendimiento fracasado por el marco general de crisis por el que pasó la economía argentina, sino que se embarcó a ANCAP en una aventura comercial condenada al fracaso. El proyecto carecía de una integración vertical de todos los eslabones del negocio petrolero; incluía un contrato de procesamiento y suministro de combustibles líquidos que implicaba un trasiego de materia prima desde la Argentina, la que sería refinada en La Teja y re-venta en la vecina orilla. Estos factores hacían al emprendimiento muy vulnerable para actuar en un mercado liberalizado y altamente competitivo como el argentino. Mercado que por otra parte no coincidía en su demanda con los excedentes que ANCAP generaba (demandaba gas oil y lo que ANCAP tenía, y tiene, es excedente de naftas).

Los negocios se concretaron bajo el vistoso envoltorio del desarrollo regional de ANCAP, pero significaron una canilla abierta para los recursos del Ente, de tal magnitud que nadie sabe con precisión cuanto fue la pérdida total. Lo que sí se sabe es que hablamos de cientos de millones de dólares, un verdadero disparate para nuestra sufrida economía.

La aventura costó mucho más que todo el plan de emergencia, tal vez el doble. Todo este asunto fue investigado por el Senado, el que remitió sus antecedentes a la justicia penal donde están hoy. El fin de la sangría constante es una buena noticia.

#### El proyecto sucro-alcoholero y el posicionamiento en gas y cemento.

Además de terminar con la crónica pérdida de la vecina orilla, ANCAP ha encarado y resuelto positivamente otros temas estratégicos.

Alcanzó un acuerdo con CALNU por intermedio de Alcoholes del Uruguay (ALUR S.A. - 90% de ANCAP y 10% de la Corporación) por el cual arrendó aquel complejo industrial por 10 años. ALUR comprará además el crédito que el BROU tiene contra CALNU, de modo de asegurarse la propiedad de los activos. Para las inversiones necesarias cuenta con sus propios recursos y también con unos US\$ 7 millones que se recibieron de PDVSA como pago anticipado por la futura venta de alcohol. La concreción de este proyecto fue el resultado de coordinación de esfuerzos interinstitucionales y con los sectores sociales vinculados. También de la imaginación en la búsqueda de soluciones que tendrán impacto más allá de ANCAP. Bella Unión puede volver a ser un polo de desarrollo y comenzar a superar la profunda crisis que padece hace ya muchos años.

También ANCAP ha conseguido un mejor posicionamiento en materia de gas. El paquete accionario de CONECTA, empresa que opera en la distribución de gas por cañería en el interior de nuestro país, hoy está compuesto por ANCAP en un 45% y PETROBRAS un 55%. A partir de la compra por parte de PETROBRAS de las acciones que de UNIÓN FENOSA, ANCAP ha logrado mejoras en el contrato de operación y dejará de pagar los casi 1,8 millones de dólares anuales a UNIÓN FENOSA por la operación de CONECTA, pasando a pagarle a PETROBRAS un máximo de 290.000 dólares anuales. Además ANCAP contará con una posición de Adscripto a la Gerencia General de CONECTA, lo que le dará participación en todos los aspectos de la gestión de la empresa.

En el mismo acuerdo PETROBRAS reconoció la deuda comercial que CONECTA mantenía con ANCAP por suministro de gas y transporte por unos 2.8 millones de dólares. Asimismo se ha reconocido una indemnización a ANCAP del orden de 6.5 millones de dólares que se capitalizará en CONECTA a medida que PETROBRAS suministre los fondos frescos necesarios para la operación de dicha empresa.

Todos estos puntos tienen una importancia fundamental para ANCAP y para el país. En el primer caso fue la necesidad de terminar con la sangría dejada por un negocio pésimo, que terminó en sede penal, y por el que desaparecieron cuantiosos recursos nacionales. El proyecto sucro-alcoholero contribuye al desarrollo de un país productivo con justicia social, generando trabajo y un cambio en la matriz energética hacia biocombustibles de origen nacional. En relación al gas, se comienzan a corregir situaciones deficitarias y controversias, preparándose para ser parte activa del uso de un combustible que adquiere valor estratégico creciente. En materia de cementos se ha anunciado una inversión del orden de los 13 millones de dólares para reconvertir la planta de Minas de fuel-oil a carbón y otras transformaciones, así como también la renegociación de los acuerdos comerciales que en el pasado se hicieran con Loma Negra, luego adquirida por capitales brasileños.

Queda mucho por hacer, pero es bueno conocer y valorar los avances obtenidos.