

“Repsol-YPF”

Radiografía de un pulpo

por Enzo Vicentín

Repsol-YPF

Radiografía de un pulpo

Repsol-YPF es una empresa conocida para todos nosotros. Su imagen nos llega a través de las estaciones de servicio que venden su combustible, de los lubricentros en donde se venden todo tipo de aceites o aditivos, de las carreras de autos en donde son auspiciantes, de las propagandas en la TV, etc. pero su presencia está mucho más allá de las imágenes con su nombre. Se podría afirmar que casi todo derivado del petróleo o del gas natural producido en suelo argentino tiene a Repsol-YPF detrás de él.

Esta cuasi omnipresencia en nuestras vidas habla de una de las empresas petroleras más grandes del mundo, dominante en Argentina y poco a poco también en el resto de Latinoamérica. Un verdadero pulpo económico que exige un análisis de sus raíces y su estructura.

Primera cuestión: ¿De donde surge esta empresa? ¿Quién era Repsol antes de YPF? ¿Y quien, aunque parezca un poco tonta la pregunta, era YPF antes de Repsol? Repsol es el nombre que el Estado español le puso a su petrolera estatal cuando esta inició el camino de su conversión hacia una sociedad anónima (hoy los santafesinos estamos familiarizados con esto de transformar una sociedad del estado en una sociedad anónima). Haciendo una línea histórica, en 1989 se produce la primera venta del capital de Repsol (26 %) a inversores privados. Cuatro años después, en el 93, el gobierno español decide vender la totalidad de las acciones de la empresa, entonces, luego de vender partes del capital (11% y 19 % respectivamente) en los años 95 y 96, la petrolera española queda definitivamente en manos privadas en Abril de 1997. Un año después, Repsol había experimentado un crecimiento en sus beneficios de más del doble respecto del 89 cuando comenzó la privatización. Su posición dominante dentro de España la había transformado en una empresa fuerte pero no más que otras en el mercado. El gran salto estaría en Argentina.

En el caso de YPF aquí en Argentina, la lógica fue la misma pero el proceso mucho más brutal. Desde que Menem asumió en el 89 la cosa estaba clara: el 17 de Agosto de ese año el Congreso sanciona la ley 23.696 que declara la emergencia administrativa del Estado nacional, dándole poderes a Menem para "proceder a la privatización total o parcial, a la concesión total o parcial de servicios, prestaciones a obras cuya gestión actual se encuentre a su cargo, o a la liquidación de las empresas, sociedades, establecimientos o haciendas productivas cuya propiedad pertenezca total o parcialmente al Estado Nacional, que hayan sido declaradas 'sujeta a privatización' conforme con las previsiones de esta ley". A partir de allí está todo dado para regalar el país.

En el año 90 se transforma la figura jurídica de YPF dejando la puerta abierta a su privatización, a través de un decreto firmado el 31 de Diciembre de 1990 que en sus fundamentos expone claramente los dogmas de la economía liberal. A manera de muestra, dice por ejemplo que el objetivo de la intervención sobre YPF es "la regularización de la grave situación económica y financiera de la empresa con el objeto de alcanzar una gestión eficiente y transformarla en una empresa competitiva dentro de un mercado desregulado y desmonopolizado" o que es necesario que "YPF S.A. pueda actuar en un mercado desregulado y competitivo, asegurarle la máxima autonomía empresaria en su gestión, liberándola de las restricciones y limitaciones existentes y dotándola de una estructura jurídica propia del derecho privado que le permita actuar con eficiencia en dicho mercado en condiciones de auténtica competencia". El círculo privatizador se cierra cuando en septiembre de 1992 el Congreso sanciona por ley la federalización de las reservas de hidrocarburos, y posteriormente divide el paquete accionario de YPF entre el Estado nacional, las provincias, los trabajadores y el sector privado.

Siguiendo el mismo camino que YPF, la empresa estatal Gas del Estado también fue privatizada en una sesión (26 de Marzo de 1992) recordada por la inclusión de un "diputrucho" en Diputados para dar quórum a la sesión. Gas del Estado se dividió en dos sociedades transportadoras y ocho distribuidoras, siguiendo lo dicho por la ley 23.969, citada anteriormente. Así como la sesión para que la mayoría justicialista apruebe la venta de Gas del Estado fue escenario del bochorno del "diputrucho" llamado Juan Abraham Kenan, la privatización de YPF en septiembre del 92 estuvo precedida por denuncias de coimas a legisladores y arreglos para nada claros entre el gobierno nacional y los gobernadores de las provincias petroleras. Para darse una idea de la magnitud del negociado que giró alrededor de la venta de YPF, alcanza con citar el caso de Kirchner (sí, el actual presidente) con Domingo Cavallo, en ese momento ministro estrella del menemismo. En 1992, Cavallo reconoció una deuda con Santa Cruz por regalías petroleras mal liquidadas a cambio de que la provincia se comprometiera a apoyar la sanción de la ley 24.145 sobre la provincialización de los yacimientos y la privatización de YPF (sancionada, como dije, en septiembre de 1992). Kirchner apoyó la ley y entonces en abril de 1993, el Estado nacional depositó a favor de la provincia en la Caja de Valores SA 654 millones de dólares en bonos, contado retenciones, regularizaciones e intereses. El entonces gobernador de Santa Cruz compró acciones de YPF por unos 290 millones de dólares, a 19 dólares la acción. Seis años más tarde, las vendió a un valor de 44,78 y obtuvo unos 660 millones de dólares. Esas cuentas, que además sirven para clarificar el origen de los famosos 500 millones que Kirchner guardó en Suiza, muestran que si "ablandar" a una provincia petrolera le costó tanto a Cavallo, ni imaginarse lo que le costaron las demás provincias y los bloques no justicialistas que apoyaron el proyecto. Una Banelco gigante pareciera.

El desarrollo de un mercado del petróleo desregulado posterior a 1993 provocó el desembarco de inversiones extranjeras para quedarse con la joya de la abuela argentina. Es bueno aclarar que la dinámica de concentración de acciones por parte de Repsol no fue instantánea, ya que muchas acciones de YPF fueron repartidas a distintos sectores: los sindicatos de trabajadores (propiedad participada), a los jubilados nacionales (por deudas atrasadas) y a las provincias, que se fueron desprendiendo de ellas a lo largo del tiempo, especulando (como Kirchner) o siendo virtualmente estafados (como el caso de los jubilados), y dejaron entonces las acciones en manos de especuladores internacionales que comenzaron a amasar fortunas con el crecimiento de la empresa.

En resumen, Repsol dice saber cómo explotar comercialmente las riquezas que YPF produce. Algo así como la teoría de la división del trabajo. La incidencia de Repsol en el sector de hidrocarburos argentinos experimenta un cambio muy grande cuando en 1996 compra el 66 % de las acciones de ASTRA, en ese momento una empresa importante. Pero el paso más trascendental vino después: en 1998 el Estado argentino puso en venta el 15 % de YPF que todavía quedaba en sus manos (cambiando para ello la ley del 92 que fijaba un piso de participación estatal del 20% por otra en 1995 que borraba dicho piso). Y entonces Repsol, que venía en rápido ascenso en Europa, y que aquí controlaba ASTRA, compró todo el paquete quedándose con la parte del león de la producción, distribución y comercialización del petróleo y el gas en nuestro país.

Repsol se vuelve una empresa mundial a partir de la compra de YPF. Repsol es lo que es hoy por el tremendo salto que realizó a través de las ganancias que sacaron de Argentina. ¿Pero quiénes forman Repsol? Pregunta clave. Esta empresa está conformada al día de hoy por grupos empresarios españoles y no españoles, aunque se dice generalmente que su origen es España porque sus principales accionistas son los bancos Bilbao Vizcaya y la Caixa, ambos españoles (un dato que avala el peso que tienen estos grupos bancarios en la empresa lo muestra que el actual presidente de Repsol, Alfonso Cortina, formó parte del directorio del Bilbao Vizcaya años atrás). Un caso interesante para aquellos progresistas que oponen el capital financiero al capital productivo, ¿no? La mayor empresa productiva de la Argentina está en manos del poder financiero español. La dimensión de la fusión entre

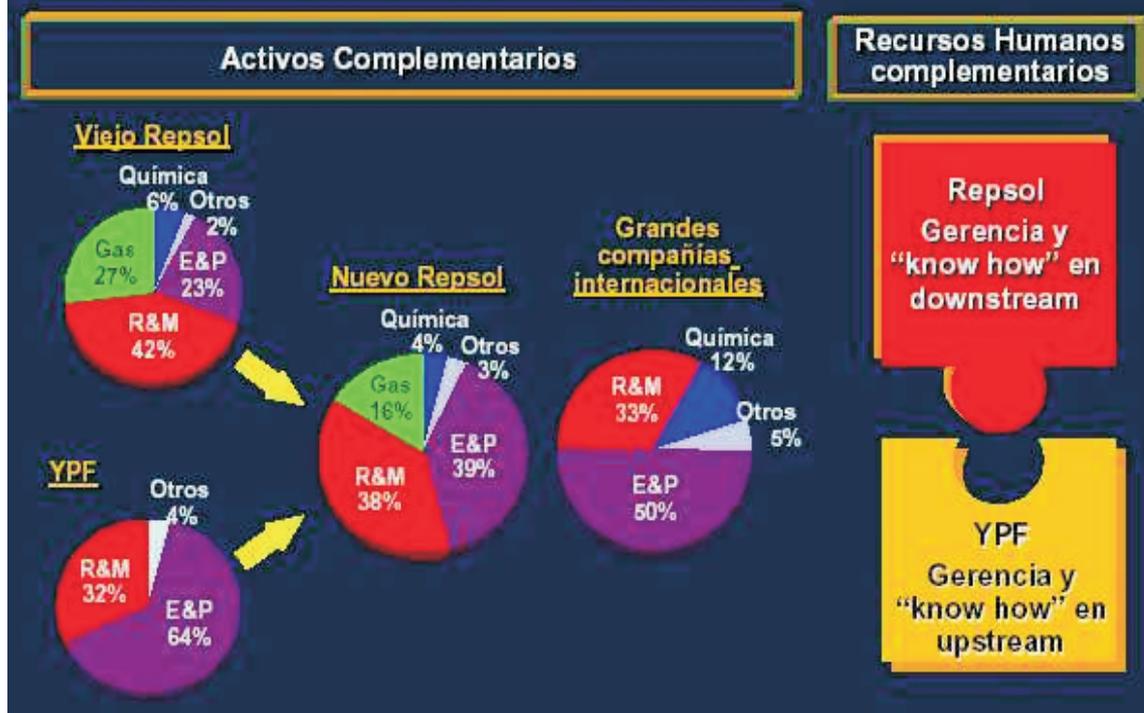
Repsol e YPF en 1999, que me da pie para afirmar que Repsol es hoy un pulpo gracias a YPF, es tan clara hasta para los mismos empresarios españoles de la empresa, que en su perspectiva histórica manejan un viejo Repsol en el año 98 y un nuevo Repsol en el 99, un Repsol antes de YPF y un Repsol después de YPF. La bisagra histórica del grupo puede verse en los gráficos y en la afirmación de que entre los capitales de Repsol por un lado e YPF por el otro hay "combinación perfecta".

En la actualidad, y para dimensionar el rol de los hidrocarburos en las cuentas de Repsol-YPF, se puede tomar el informe 2003 de la empresa, que lo muestra claramente. El resultado operativo de la empresa en el rubro exploración y explotación de hidrocarburos en el 2003 fue de 2.352 millones de euros ganados en todo el mundo. El 69 % de esa ganancia se le debe a Argentina, mientras que solo el 20 % al resto de Latinoamérica y solo el 11 % al resto del mundo.

Sin embargo, a la hora de las inversiones, me refiero a exploración de nuevos pozos, mantenimiento de oleoductos, aumento de reservas, etc. las proporciones cambian drásticamente: de los 2.168 millones de euros que la empresa admite haber invertido durante 2003 en el mundo, Argentina fue destino de solo un 22 %, mientras que el resto de Latinoamérica se llevó un 66 % del total de inversiones. ¿Cómo se interpreta esto? Es muy fácil. Repsol-YPF, que coloca a Latinoamérica como eje estratégico de su desarrollo, ha avanzado en los últimos tiempos sobre todo el continente gracias a la acumulación extraordinaria de riquezas que realiza en Argentina. Y si no vayamos a ver que cuando Repsol controlaba aquí ASTRA (año 97), su única inversión en América además de la realizada en Argentina era en Perú. Hoy sin embargo, Repsol tiene inversiones en exploración o extracción de recursos, refinerías, explotación y comercialización de gas natural, de gas licuado, o de productos químicos en: Chile, Bolivia, Brasil, Venezuela, Colombia, Trinidad y Tobago, México, Cuba, Perú y Argentina. Un caso concreto de la vertiginosa expansión de la empresa por el continente fue su participación en el consorcio que quería llevar gas de Bolivia hacia los EE.UU. el año pasado y que terminó en una insurrección y posterior caída de Sánchez de Losada. Ese consorcio lo formaba Repsol junto con British Gas y una empresa estadounidense, lo que habla también de su ubicación entre las petroleras más poderosas del mundo (ver cuadro).

Repsol-YPF tiene hoy activos en Asia, Europa, América y África, y América; y se ubica cómodamente entre las 10 petroleras más grandes del mundo. Su estructura mundial, y latinoamericana en particular se sustentan por los rendimientos conseguidos en Argentina tanto en la era de la convertibilidad como ahora. Para la próxima entrega se enfocará entonces la estructura de Repsol en Argentina, sus empresas, su participación en el mercado, sus estrategias y sus relaciones con los gobiernos de turno.

COMBINACIÓN PERFECTA



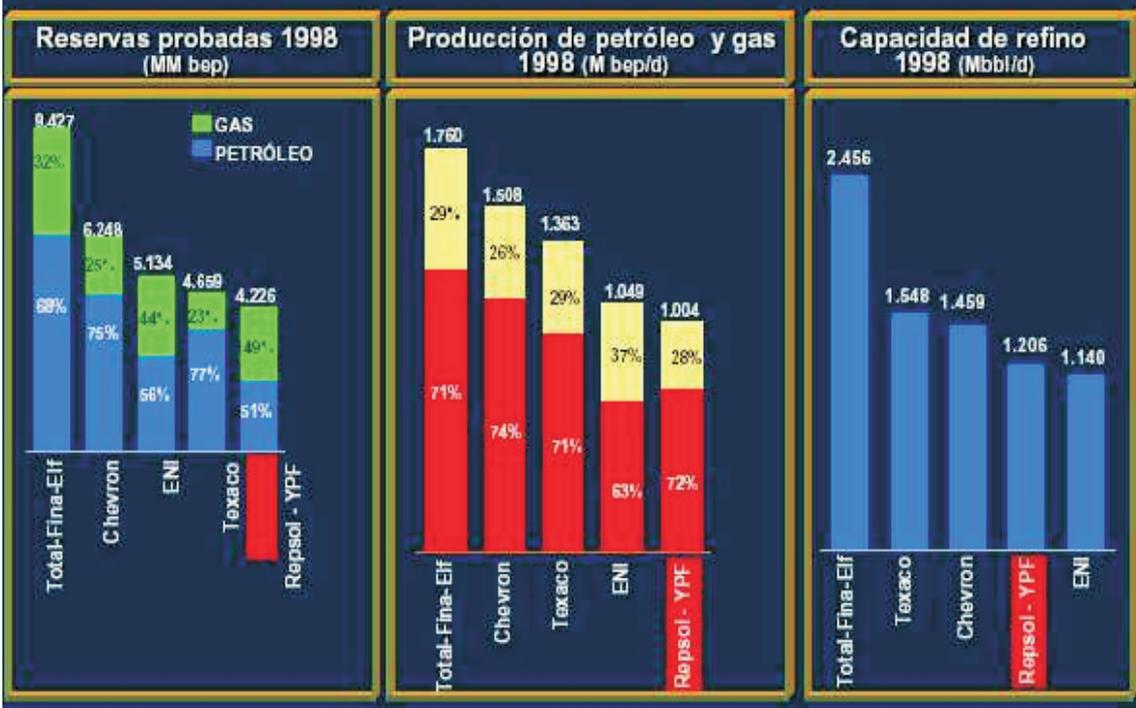
Para entender las iniciales:

E y P: exploración y producción, conocido en la jerga como "upstream"

R y M: Refino y marketing, es decir la elaboración de productos y su comercialización, conocido como "downstream"

En resumen, Repsol dice saber cómo explotar comercialmente las riquezas que YPF produce. Algo así como la teoría de la división del trabajo.

TRANSFORMACIÓN EN UNA COMPAÑÍA DE ENVERGADURA MUNDIAL



Repsol-YPF

La estructura en Argentina

El concepto de estructura tiene varias acepciones. Para esta entrega, voy a referenciar en dos de ellas: la que define a la estructura como "distribución y orden de las partes de un edificio" y otra más compleja que habla de "organización de partes dispuestas y ordenadas de tal manera que el todo resultante posee ciertas características de cohesión y permanencia". Haber tomado para este trabajo el concepto de estructura para acercarme a la situación de Repsol-YPF en Argentina es una elección que, como toda elección, discrimina el análisis, y lo lleva hacia una valoración y posterior conclusión que de haber elegido otro concepto sería distinta. Tal vez el concepto de estructura para definir a Repsol-YPF aparezca como cargado de neutralidad ante otras opciones que podrían aplicarse: oligopolio o monopolio, empresa formadora de precios, cártel o asociación delictiva. Aclaro que todos ellos me parecen pertinentes, y que para ciertas prácticas que realiza la empresa serían mucho más atinados que el de estructura, pero si elijo este es porque creo que permite tener una comprensión más nítida de la magnitud del dominio de esta petrolera argentino-española en nuestro país.

La idea que subyace a la elección del concepto de estructura es justamente mostrar (o aunque sea intentarlo) cómo las partes del edificio de Repsol-YPF se articulan y se integran en el circuito económico, desde la producción hasta la comercialización, y cómo todo el camino muestra una cohesión sorprendente y una profundidad seguramente desconocida para muchos de nosotros.

Empecemos por un ejemplo. Refinor (Refinerías del Norte S.A.) es una empresa que se dedica principalmente al refinado y comercialización de petróleo crudo y derivados (tiene por ej. una red de 61 estaciones de servicio en Tucumán, Salta y Jujuy y otras 14 en el resto del país) y gas natural. Refinor controla de manera exclusiva la refinería de Campo Durán (en Salta), la única refinería del norte argentino y la segunda productora de gas licuado del país. El abastecimiento de Campo Durán viene desde los yacimientos de la cuenca noroeste, de los cuales el ubicado en Aguaragué representa el 40 % del aprovisionamiento de petróleo crudo a la planta, y el yacimiento Ramos el 37 %. Los productos que salen de la refinería de Campo Durán lo hacen principalmente a través de un poliducto (tubería que puede transportar alternativamente líquidos o gases) que atraviesa las provincias de Salta, Tucumán y Santiago del Estero hasta llegar a Montecristo (Córdoba), en donde se une a otro poliducto mayor controlado por Repsol-YPF, que tiene como origen la refinería de Luján de Cuyo (Mendoza) y como destino el puerto de San Lorenzo en el sur de Santa Fe. Parece llamativo que en toda esta descripción Repsol-YPF solo aparezca una vez. Pero la sorpresa pronto se termina: el yacimiento Ramos es operado y controlado por la empresa Pluspetrol S.A., propiedad de Repsol-YPF. El yacimiento Aguaragué es operado en conjunto por Tecpetrol (del Grupo Techint), Petrobrás y Repsol-YPF. La refinería de Campo Durán es propiedad de Refinor, pero la composición accionaria de esta empresa es la siguiente: Petrobras Energía (28,5%), Pluspetrol (21,5%) y Repsol-YPF (50%). Esto y decir que Repsol controla el 71,5 % de Refinor es lo mismo. Entonces, a pesar de que en una primera mirada YPF no parece ocupar un lugar dominante en el circuito, luego se observa claramente cómo directamente o a través de empresas subsidiarias la participación de esta multinacional alcanza en todas las áreas (producción, elaboración, transporte) como mínimo el 50 % del total.

Ejemplo ilustrativo el de Refinor. Que permite aproximarnos a la impresionante red de empresas, o estructura empresarial que Repsol-YPF tiene en Argentina. Para explicar dicha red, aclaro aquí que no voy a volver sobre los orígenes de la conformación de Repsol (expuestos en la primera entrega); esta vez voy a concentrarme en explicar brevemente la dinámica de la empresa desde el año 1999, año en que Repsol pasó a dominar YPF. La evolución de los activos de Repsol puede darnos una idea aproximada de los planes

estratégicos de esta empresa, y esto, con cierta lógica, nos muestra hacia dónde va este "pulpo". Repsol, luego de hacerse cargo de YPF, comenzó una etapa de movimiento de activos que hoy (a 5 años de haber comenzado) refleja claras tendencias. La primera tendencia es haber maximizado el beneficio obtenido de la producción de petróleo crudo y derivados, a partir de dos estrategias: la primera, cuando el precio internacional del barril de crudo estaba por el piso (años 99 y 2000), era subir constantemente los precios del mercado interno durante la convertibilidad; la segunda, en estos últimos años (2003 y 2004) es aprovechar el precio exorbitante del barril a nivel mundial (aumento causado principalmente por la invasión a Irak) y exportar entonces la producción local (devaluado ya el peso) para obtener dólares. Esta última estrategia de vaciamiento de los recursos hidrocarburíferos argentinos está amparada por un escandaloso decreto que firmó Menem y que nadie se atrevió a tocar: el decreto n° 1589 del año 89 estableció que los productores del sector de hidrocarburos tuvieran la "libre disponibilidad del porcentaje de divisas provenientes de las exportaciones". En todos los casos, el porcentaje máximo de libre disponibilidad de divisas no podía exceder el 70 % de cada operación. Durante los 90 esto de que las empresas como Repsol pudieran liquidar el 70 % de sus divisas en el extranjero fue regla, pero con la devaluación y las retenciones a las exportaciones aplicadas a comienzos de 2002 la cosa podría haber cambiado. Sin embargo, el 27 de Diciembre de 2002, Duhalde, mediante el decreto 2703/02, ratificó el límite de 70 % como porcentaje máximo de libre disponibilidad de divisas para las exportaciones de petróleo crudo y sus derivados. Ante algunas presentaciones de organismos oficiales que pidieron que Repsol-YPF se atenga a la ley 25.561 que establecía, entre otras cosas, porcentajes de retenciones a las exportaciones superiores al 20 %, el Grupo Repsol-YPF obtuvo una medida cautelar por la cual se ordenó al Poder Ejecutivo, al Ministerio de Economía y al Banco Central que se abstengan de dictar cualquier acto que afecte la libre disponibilidad de divisas de la que goza YPF en función del decreto 1589/89 (esta información puede encontrarse en la pág.100 del informe de Repsol para el año 2003). En Agosto de 2002, vale recordar otro hecho significativo que fue en esa misma línea y que se expone en una nota del diario Página 12. En ese momento "Lavagna aplicó una reducción a las retenciones al GLP (gas licuado de petróleo, o sea el gas de garrafa) del 20 al 5 por ciento. De esa manera, transfirió del fisco a las petroleras unos 225 millones de dólares al año. A cambio, las multinacionales del sector, con Repsol a la cabeza, se comprometieron a frenar los aumentos; y más tarde a abastecer con una 'garrafa social' a 18 pesos a los sectores más carenciados. Pero en el último año, el gas envasado subió alrededor del 40 por ciento y hace rato que la 'garrafa social' sólo se consigue a precio de 'mercado'." (Diario Página 12, 13/5/04).

La segunda tendencia en los movimientos de Repsol en el mercado que puede darnos una idea de su dinámica es la de haber "limitado" su participación en el negocio del gas natural, tanto el de la distribución como el del GLP, al punto por lo menos de no demostrar una posición monopólica tan explícitamente. La estructura de Gas del Estado que heredó Repsol ya era de por sí dominante, y la YPF de los años 92 a 99 no redujo su cuota de mercado hasta que llegó una multa por "abuso de posición dominante en el mercado de GLP" de 123 millones de euros (para el período 92-97) ratificada por la Corte Suprema en el 2002. Repsol reaccionó ante esa alarma y por lo tanto una de sus primeras medidas fue desprenderse de activos gasíferos para reducir su cuota de participación en el mercado. Sin embargo hoy tiene la capacidad si no de un monopolio, por lo menos de algo que se le parece mucho en materia de gas. La reducción en la participación en el mercado también, y esto a pedido del Gobierno en su momento, la efectuó Repsol sobre la red de estaciones de servicio que YPF controlaba hacia 1998.

Al 31 de diciembre de 1998, las redes de ventas de la compañía incluían 2.253 estaciones de servicios; en la actualidad Repsol-YPF controla 1.877 estaciones de servicio en Argentina. La reducción en este rubro también se dio en otro ámbito por el cambio de activos que Repsol-YPF y Petrobrás (que había comprado a Perez Companc) firmaron en el 2003, por el cual Repsol se desprendió de las estaciones de servicio de la empresa Eg3. Es por ese intercambio que hoy puede verse el "desembarco" de Petrobrás en Argentina, a través de estaciones de servicio, comerciales en TV o la publicidad en la camiseta de Racing. La última tendencia del movimiento de Repsol-YPF en los últimos cinco años ha sido acrecentar sus inversiones y ganancias en el campo petroquímico. Si bien este negocio maneja un volumen

mucho menor que el de la producción de crudo o gas, en los últimos dos años el "boom" de la soja en Argentina catapultó la producción de algunas petroquímicas en las que participa Repsol-YPF.

Una vez explicadas (aunque no haya sido de manera exhaustiva) las líneas estratégicas que definieron el rumbo de la estructura, vamos ahora a describirla. La estructura empresarial de Repsol-YPF en Argentina hoy por hoy puede dividirse entre cuatro grandes sectores: el sector de exploración y producción (upstream), el de refino y marketing (downstream), el químico y por último el sector de gas y electricidad. El ejemplo de Refinor puede verse repetido intrasectorialmente pero también intersectorialmente, es decir entre las áreas donde interviene Repsol-YPF. Esto habla del alto nivel de "integración horizontal y vertical" (según la jerga empresarial) que maneja la empresa en su estructura. A continuación entonces se enumeran por rubro las empresas en las que Repsol-YPF participa total o parcialmente:

Área explotación y producción:

YPF SA. Es poco lo que puede agregarse, salvo recordar que al estar desregulado el mercado luego de la privatización de YPF, la exploración y producción es realizada hoy por 31 empresas privadas. Así todo, Repsol-YPF y sus subsidiarias manejan la mayor parte del negocio.

Pluspetrol Energy SA. Esta empresa es propiedad de Repsol-YPF, como dijimos anteriormente. Además es la principal empresa extractora en Perú con un 63% de los 33 millones de barriles de crudo extraídos en ese país el año pasado a través de su filial **Pluspetrol Norte**; antes tenía el 100 %, pero se desprendió del 45 % a manos de un holding chino.

Área refino y marketing:

Comsergas Cia. Ocupa un espacio en la industria del GLP o gas licuado de petróleo. Su planta está ubicada en la ciudad de Mercedes, Bs. As.

Gasoducto del Pacífico SA. Gasoducto que cruza a través de Neuquén para abastecer el mercado chileno. No es el único gasoducto que abastece a Chile, también están los gasoductos Andes (Mendoza), Norandino y Atacama (ambos en Salta). La controversia actual por el recorte del suministro de gas a Chile involucra a Gasoducto del Pacífico, es decir a Repsol-YPF.

Gasoducto Oriental SA. Gasoducto que cruza desde Argentina hacia Uruguay. Es controlado por una empresa llamada Astra Evangelista, que pertenece a una sociedad de la cual es parte Repsol.

Mejorgas SA **Gas Austral SA**

Oiltanking Ebytem SA. Empresa que tiene parte del puerto de Coronel Rosales, en la Pcia. de Bs. As. Allí es donde llega el oleoducto controlado por Oleoductos del Valle, así que es utilizado en su mayor parte para embarques de crudo hacia el exterior.

Oleoductos del Valle SA (OLDELVAL). Tal vez el oleoducto más importante del país. Comunica a la cuenca neuquina (de donde se extrae la mitad del petróleo actual y donde se encuentra el 50 % de las reservas nacionales) con Puerto Coronel Rosales, en el océano Atlántico. Es decir, es el oleoducto que transporta las exportaciones de crudo. Está integrado por: Repsol-YPF (30,0%), Chevron San Jorge S.A. (14,0%), Pan American Energy Holdings Ltd. (11,9%), Pluspetrol Exploración y producción S.A. (11,90%), Astra Capsa

(7,0%) y Tecpetrol S.A. (2,1%). Astra y Pluspetrol están controladas por Repsol-YPF, así que la participación del "pulpo" es del 49 % en OLDEVAL.

Oleoducto Trasandino Argentina SA. También llamado Norandino, este gasoducto va desde Salta al norte de Chile. Es controlado por Repsol-YPF.

Operadora de Estaciones de Servicio SA (OPESSA). Controlada íntegramente por YPF S.A., OPESSA es una red de unas 100 estaciones de servicio con Calidad Certificada ISO 9001 de productos y servicios. Aquí en Santa Fe la estación ubicada en Bv. Pellegrini entre 25 de Mayo y San Martín es la única de la ciudad que pertenece a OPESSA.

Poligás Luján SA. Productora de gas licuado (GLP) en Luján, Pcia. de Bs. As. La absorbida compañía Astra ya tenía inversiones en ella, así que probablemente Repsol haya heredado ese espacio luego de haber comprado Astra.

Refinerías del Norte SA (REFINOR). Ya se dijo bastante sobre esta empresa. Podría agregarse como información ampliatoria, que nació en 1992, como consecuencia de un llamado a Concurso Público Internacional para la producción de subproductos de derivados de petróleo y gas natural, en la región del noroeste argentino.

Terminales Marítimas Patagónicas SA. TERMAP S.A. opera desde febrero de 1994 las terminales de Caleta Córdova y Caleta Olivia ubicadas en las provincias de Chubut y Santa Cruz, respectivamente. Ambas terminales reciben el crudo de los distintos yacimientos de la cuenca del Golfo San Jorge que equivale aproximadamente al 35% de la producción del país. Repsol-YPF maneja a TERMAP junto con Panamerican Energy y otros socios minoritarios.

**Repsol YPF Gas SA
YPF SA.**

Área química:

PBB Polisor SA. En el año 96 Repsol adquirió Polisor SA (productora de polietileno), en sociedad con The Dow Chemical Company (una de las más poderosas del rubro a nivel mundial). En Agosto de 2001 Polisor se fusionó con Petroquímica Bahía Blanca (PBB), empresa productora de etileno, materia prima para la producción polietileno. De este modo cambió su denominación a PBB Polisor. Cuenta con seis unidades productivas: dos plantas de etileno y cuatro de polietileno ubicadas en el Polo Petroquímico Bahía Blanca. El Proyecto Mega (ver Compañía Mega) ubicó a PBB Polisor en una posición única dentro del mercado de polietileno, ya que le permitió asegurar su abastecimiento de materia prima desde el inicio de la cadena de suministro.

Petroken Petroquímica Ensenada. Sus principales accionistas son Bassell (líder en plástico a nivel mundial; empresa controlada por la Shell) y Repsol-YPF. Cada uno tiene el 50 % de la empresa. Petroken es el principal productor de polipropileno (una variedad de plástico) de la Argentina.

Profertil SA. Esta empresa está integrada en partes iguales por Repsol-YPF y Agrium Inc. (canadiense). Se ubica en Bahía Blanca y abastece la mayor parte de la demanda de agroquímicos para el mercado nacional, en expansión en estos últimos dos años a causa de la soja principalmente. Profertil se ha ampliado en dos ocasiones para elevar su producción con vistas a la exportación, pero la creciente demanda del mercado argentino absorbe hoy la totalidad de su producción.

YPF SA

Área gas natural y electricidad:

Central Dock Sud SA. Central de energía perteneciente a la ex SEGBA. Repsol-YPF comparte las acciones con otros socios de peso.

Compañía Mega SA. En el año 1997 YPF encaró con Dow Chemical (su socio en Polisor) y Petrobrás el Proyecto Mega. Este proyecto consistió en la construcción de una planta fraccionadora de gas natural en Loma La Lata, Neuquén, y la construcción de un poliducto para el traslado de gases ricos, entre ellos el etano, hasta las plantas de etileno de PBB Polisor. El etano es la materia prima para la producción de etileno. Repsol-YPF tiene en sus manos el 38 por ciento de la compañía.

Gas Natural SDG Argentina SA. Maneja el 50 % de las acciones de Gas Natural Ban. Hace poco tiempo Repsol, que tenía la mitad de Gas Natural SDG, se desprendió de un 23 % por mil millones de euros.

Gas Argentino SA (GASA). Gas Argentino SA es propiedad de BG Group (British Gas, la principal compañía británica y una de las tres petroleras más fuertes del mundo) en un 54,67% y Repsol-YPF en un 45,33%. GASA es dueña del 70 % de Metrogas SA. Gas Natural Ban SA. Empresa que se ocupa de la distribución de gas natural en la Zona Norte de la provincia de Buenos Aires. El 50,4 % pertenece a Gas Natural SDG, que pertenece en parte a Repsol-YPF.

Metrogas SA. Empresa que distribuye gas natural en la mayor parte de Capital Federal. Es una de las dos empresas distribuidoras con mayor cantidad de clientes del país, junto con Gas Natural Ban. Gas Argentino S.A. controla a Metrogas mediante la titularidad del 70% de su capital accionario. Los empleados provenientes de Gas del Estado tienen el 10% de Metrogas de acuerdo al Programa de Propiedad Participada (PPP) y el 20% restante cotiza en la NYSE y en La Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

Natural Energy SA. Empresa que depende de Gas Natural SDG.

Natural Servicios SA. Otra empresa subsidiaria de Gas Natural SDG.

Ante tanta cantidad de nombres es sumamente necesario aclarar algunos puntos. El primero es "matizar" la lista dada anteriormente. Esto es, Repsol no es dueña de la totalidad de algunas de esas empresas, incluso a veces (las pocas) tiene porcentajes de participación accionaria minoritarios. La segunda es notar la diferencia entre empresas que operan en Argentina y otras que son sociedades inversoras creadas por Repsol. Es el caso por ejemplo de GASA o Gas Natural SDG que manejan partes de Metrogas y Gas Natural Ban respectivamente. La última es comprender que detrás de toda esta red de empresas hay innumerables compañías o empresas que se ocupan de aspectos que aquí no se mencionan y que no he podido (por su complejidad) identificar como subsidiarias de Repsol-YPF (en el caso de que lo sean): esto es, logística, construcción de instalaciones (en este caso el Grupo Techint se asocia sistemáticamente con Repsol-YPF para emprender proyectos de construcción de ductos), insumos utilizados en petroquímicos o refinerías, etc. Esta es una parte inmensa de análisis que difícilmente se pueda esclarecer, y que por ahora solo mencionaremos. Al respecto me gustaría decir que en el proceso de renegociación de contratos de las empresas de servicios públicos privatizados que comenzó con el gobierno de Duhalde, las empresas de luz o gas mencionan reiteradamente en sus informes la cantidad de empleos indirectos creados por la industria, para presionar en el sentido de decir "si nos va mal a nosotros, todos estos también se caen".

El caso del yacimiento de Loma La Lata en Neuquén es otro ejemplo de "integración horizontal y vertical", es decir de manejo del proceso productivo desde principio a fin. La concesión de este yacimiento fue prolongada hace muy poco tiempo (año 2000) hasta el 2027, en un hecho que obviamente no llamó la atención de los medios de desinformación. Por esta prórroga de la concesión otorgada por De la Rúa y avalada por el gobernador

Sobisch (que siempre dice que él tiene una "alianza estratégica" con Repsol-YPF) la empresa Repsol-YPF pagó 300 millones de dólares. Ese monto lo recupera en solo 9 meses de producción, es decir lo que pagó por 10 años más de concesión lo recuperó en 9 meses: una estafa. Pero este dato, que más de uno lo habrás escuchado por ahí, no es objeto de análisis en esta entrega. El punto interesante aquí es ver cómo Repsol primero adquiere la concesión del yacimiento, luego invierte en petroquímicas de Bahía Blanca y por último con la Compañía Mega construye un poliducto desde Loma La Lata hasta Bahía para articular las producciones y cerrar con moño el proceso de extracción, transporte, elaboración y comercialización. Esto no lo hace en soledad Repsol-YPF sino que para ello se asocia constantemente con otras empresas poderosas para funcionar como bloque. Aquí la caracterización de la industria petrolera o química como un cártel es perfecta.

De Refinor a Loma La Lata, estos ejemplos han servido como muestras del papel dominante de "la estructura" en Argentina. Han mostrado cómo a partir de una planificación estratégica estos empresarios que controlan la mayor parte del mercado de hidrocarburos pudieron tejer redes entre áreas de la producción realmente impresionantes. Me parece fundamental resaltar el rol de la estrategia en Repsol; esta empresa piensa en términos de cinco o diez años y termina haciendo lo que dice. En el último informe del año 2003, Repsol se propone para el período 2003-2007 a través de su "plan estratégico" las siguientes metas: excelencia operativa, fortaleza financiera, diversificación geográfica y crecimiento rentable. Cuando habla de la diversificación geográfica, Repsol quiere decir más o menos que en Argentina hay que mantener los márgenes de ganancia y expandirse e invertir más fuerte en el resto de Latinoamérica o África; es decir está manejando la idea de no innovar mucho en Argentina y reducir el impacto de su cuota de producción en los números globales de la empresa. Así que por lo tanto de acá al 2007 Repsol-YPF buscará en Argentina rentabilidad sin tantas inversiones. Por lo tanto la promesa que le hizo Alfonso Cortina (presidente de Repsol) a Kirchner cuando ambos se reunieron en Madrid en Febrero, cuando le dijo que invertiría 6.000 millones en el país de acá al 2007, fue mostrarle al presidente que se mantendrá la tendencia de Repsol de ganar plata en Argentina para financiar proyectos en Trinidad y Tobago o Ecuador. Porque hay que decirlo: 6.000 millones en cinco años no es nada comparado a lo que Repsol va a invertir en el resto de América. Y Kirchner no solo lo sabe, sino que además volvió hablando de las inversiones prometidas como un logro suyo. Pero volvió de España y decretó el ajuste del gas natural a precios internacionales que Repsol le pidió. ¿De que capitalismo nacional habla Kirchner entonces?

Con el solo hecho de imaginarse que los fertilizantes o los plásticos que a diario vemos en comercios son probablemente fabricados por empresas controladas por Repsol, o que el GNC del auto o el gas de las garrafas también tienen sus orígenes en yacimientos de Repsol, es darse cuenta de la magnitud del negocio y la profundidad del dominio. Creo haber manejado una idea similar en la primera entrega de este trabajo. Aquí, eso que parecía una suposición, o una hipótesis a comprobar, se vuelve aprensible a través de los datos y las evidencias. En la próxima entrega pensaba ir cerrando el cerco de análisis enfocándome en las consecuencias sociales y medioambientales de la privatización de YPF, en donde Repsol tiene mucho que ver. Pero voy a hacer un paréntesis y dedicarle la próxima entrega a la situación actual del gas natural, en momentos de ¿crisis? y de ¿falta de gas y luz? Luego entonces volveré sobre los impactos sociales y ambientales de Repsol en Argentina y tal vez una última entrega dedicada a sus inversiones en el resto de Latinoamérica, en donde "la estructura" maneja las cosas igual que en nuestro suelo.

Repsol-YPF y “la crisis del gas”

El teatro

En Enero el tema del gas natural en Argentina se hablaba en los despachos de la comisión renegociadora de tarifas o en los encuentros que Kirchner tenía en España con empresarios. En los últimos cuatro meses los argentinos pasamos a hablar del gas natural recurrentemente, por muchos motivos. Podríamos decir que este salto a la escena pública de la problemática del gas natural en sus distintos aspectos se asemejó a "levantar el telón" en un teatro. Ya que mientras el telón estaba bajo los actores de la obra hablaban sin miradas ni presiones extrañas del público, pero resulta que el telón se levantó durante las conversaciones en voz baja y entonces los actores del negocio tuvieron que improvisar sus guiones y sus excusas para explicarle al público que la obra iba a salir un poco fea, y le pidieron al mismo público que los ayude en la solución de sus problemas para que la cosa funcione mas o menos. Esta metáfora teatral sirve y mucho a la hora de comprender la realidad que ahora sufrimos, pero que viene desde la brutal privatización de los hidrocarburos y el gas argentino a principios de los '90 y de la rapiña que las empresas privadas hicieron sobre los recursos sin invertir casi nada. Y cuando hablamos de empresas en estos sectores debemos hablar principalmente de Repsol-YPF.

Repaso

Antes de comenzar a hablar de la "crisis del gas" que tanta prensa han tenido últimamente quisiera retomar aportes de entregas anteriores de esta investigación sobre Repsol-YPF para echar un poco de luz sobre el proceso que la industria del gas natural ha experimentado desde su privatización hasta la fecha, aportes que sirven como marco, como encuadramiento para entender la actual problemática. La primera cuestión que sirve a este propósito es explicar las diferencias entre la privatización de YPF y la de Gas del Estado. Habíamos dicho ya que en los decretos que Menem firmó en 1989 para comenzar a desprenderse de las empresas estatales, figuraba ya la idea de desregular los mercados para "favorecer la competencia" (clásico argumento liberal). La privatización de YPF siguió esa línea claramente: tanto la exploración y producción, como el transporte y la comercialización del petróleo y sus derivados se desregularizaron por completo; esto significó abrir el mercado para que cualquier empresa privada que quisiera invertir lo haga sin restricciones de ningún tipo. La consecuencia de este mercado desregulado ya la vimos: primero la YPF privatizada se quedó con la mitad del mercado gracias a las concesiones en yacimientos e infraestructura que heredó de la etapa estatal; luego Repsol, que ya tenía parte de Astra, se quedó con un porcentaje aun mayor que el controlaba en el mercado la YPF privatizada, y luego con la estructura de empresas que describimos en la segunda entrega terminó de consolidar su posición dominante en toda la cadena productiva.

En cambio la privatización del gas natural no siguió el mismo camino de la desregulación: la cadena de producción fue sectorizada en tres partes cuyas divisiones fueron establecidas en la privatización y desde allí siguen intactas.

La producción fue el único sector que se desregularizó, y al año 2000 aproximadamente 31 empresas tenían concesiones para explotar yacimientos de gas natural, mientras que tanto el transporte como la distribución fueron regulados. El transporte se dividió en solo dos partes que se repartieron los gasoductos existentes en el país: TGN y TGS (Transportadora del Gas del Norte y del Sur respectivamente); la distribución en todo el país (que comprende el abastecimiento de consumidores residenciales, comerciales, e industriales, centrales eléctricas y estaciones de GNC) se dividió en 8 zonas que pasaron a ser controladas exclusivamente por una empresa en cada zona (es decir, cada empresa tuvo y tiene el monopolio de la distribución dentro de la zona cuya licitación ganó). Las empresas que manejan la distribución son las siguientes: Metrogas y Gas Natural BAN se reparten la Capital Federal y el conurbano bonaerense (en ambas empresas Repsol-YPF tiene parte del capital accionario), Metrogas controla el sur y Gas Natural BAN el norte; Camuzzi Pampeana controla una gran parte de la

provincia de Buenos Aires y también La Pampa; Camuzzi Sur, desde Neuquén y Río Negro hasta Tierra del Fuego (el grupo italiano Camuzzi maneja entonces dos zonas que abarcan todo el sur del país); Litoral Gas controla el norte de la provincia de Buenos Aires y toda la provincia de Santa Fe; Ecogas Centro controla el suministro en las provincias de Córdoba, La Rioja y Catamarca; Ecogas Cuyana controla Mendoza, San Juan y San Luis; Gasnor distribuye en Santiago del Estero, Salta, Tucumán y Jujuy. Años después se licitó la región del Noreste (Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Chaco y Formosa) y de ella se hizo cargo la compañía Gasnea. Este esquema de organización de la industria del gas no tuvo la misma dinámica que la industria desregulada del petróleo, en la que los aumentos en los surtidores eran constantes debido a que los regulaba libremente el mercado. Las empresas productoras, transportadoras y distribuidoras más que ir a una competencia de precios (como supuestamente buscada la privatización) hicieron causa común y entonces comenzaron a actuar en forma de corporación o cártel para hacer negocios todos juntos. Pero no solo eso, también consiguieron que se cambie la ley de privatización del gas en el punto que prohibía que una misma empresa tuviera participación en más de un sector de la industria, y así entonces la producción, el transporte y la distribución pasaron a estar en las mismas manos (para citar un ejemplo, la empresa Petrobrás, al quedarse con Pérez Companc hace unos años, logró controlar parte de la producción y también parte del transporte a través de TGS que era en parte del grupo Pérez Companc). En conclusión, que la privatización del gas natural en Argentina no haya seguido el nefasto ejemplo de la privatización y desregulación de los hidrocarburos, no significó que haya resultado mejor ni mucho menos. Los capitalistas de las distintas empresas reguladas buscaron la asociación antes de competir entre ellos, y se formó una organización, un cártel, que hasta hace muy poco funcionaba en una misma línea, pero que hoy se está quebrando.

Anteriormente ya habíamos hablado sobre las ventajas que consiguieron las empresas petroleras en materia legal, como son la libre disponibilidad del 70 % de las divisas provenientes de las exportaciones o las reducidas retenciones a las exportaciones de gas y petróleo en comparación con otros bienes que se exportan (esto ha sido recientemente retocado por Lavagna, subiendo las retenciones). En el párrafo anterior mencionamos la modificación en la ley de privatización de Gas del Estado para que una misma empresa pueda participar en más de un sector de los tres en que se dividió la industria. Pero esto no fue todo. Voy a citar brevemente dos mecanismos fijados al momento de la privatización que estuvieron diseñados a medida de la ganancia empresaria: el "pass through" y el índice PPI. El mecanismo del "pass through" permitió a las empresas distribuidoras transferir automáticamente a las tarifas finales de los consumidores los aumentos registrados en el precio de compra del gas. Esto significó que cualquier aumento en la producción o en el transporte del gas se trasladaba a los usuarios porque las empresas distribuidoras, gracias a este mecanismo, estaban autorizadas para no absorberlos. Obviamente la pesificación y posterior congelamiento de tarifas dejó al "pass through" sin aplicación, y hoy las empresas distribuidoras argumentan que por eso han perdido plata después de la devaluación (hecho que no es cierto). Ese "truco" para cargarles los aumentos a los consumidores, como siempre pasa, tenía otro elemento más sorprendente aún: la aplicación del índice PPI. Este es un índice que tiene que ver con el promedio de precios industriales de Estados Unidos (PPI significa Produce Price Index). Es decir que las tarifas cobradas por las empresas distribuidoras de gas en Argentina se indexaban según la inflación de precios mayoristas... ¡¡de EE.UU.!!, y no de Argentina. ¿Cuál era el fin de esto? Que con la convertibilidad, Argentina se había convertido en una economía deflacionaria, mientras que en EE.UU. la economía durante los '90 era claramente inflacionaria, entonces las tarifas podían aumentar independientemente de los costos nacionales, que estaban en deflación. ¿Por qué acá se optó por ese sistema, que se aplica en economías inflacionarias, mientras acá había deflación? La respuesta sería: Menem lo hizo.

Con una estructura que funcionaba cartelizada y con beneficios extras como los descriptos anteriormente las empresas privadas que se distribuyeron el negocio del gas en Argentina ganaron fortunas. "En la década pasada la rentabilidad de las empresas gasíferas fue del 17 por ciento en promedio (11 por ciento las distribuidoras, 38 por ciento las transportistas) mientras en el mismo lapso las restantes 200 empresas más grandes del país tuvieron un margen de utilidad sobre ventas promedio del 4 por ciento. El 80 por ciento de esos beneficios se distribuyeron entre los accionistas y salieron del país, mientras las inversiones se realizaron

mediante endeudamiento, que las empresas intentaron después de la devaluación endosarle al Estado" (fragmento de una nota de Pagina 12). A ese carro de la ganancia escandalosa se subieron todos: Techint, Pérez Companc, Sempra Energy (EE.UU.), Total-Fina-Elf (Francia), Italgas y Camuzzi (Italia), Repsol-YPF, la quebrada Enron (EE.UU.) y hasta las AFJP, que invirtieron en Camuzzi Pampeana por ejemplo. Ganaron fortunas, se endeudaron en dólares en el exterior y no invirtieron casi nada (como dato, el nivel de reservas de gas - que mide el tiempo de producción que les queda a los yacimientos en explotación - bajó de 30 años en el momento de la privatización a 13 años en 2003). Una postal de las privatizaciones en este país.

"Crisis"

Hoy resulta que al parecer falta gas. ¿Falta gas? Pensemos en dos respuestas diferentes: si y no. Si realmente hoy falta gas, eso es la consecuencia de años sin inversiones en exploración y explotación de pozos nuevos, años sin construir gasoductos nuevos o mejorar los ya existentes, años de juntar la guita "en pala" y llevársela al exterior. En Enero nadie hablaba de que iba a faltar gas en invierno. Kirchner, que había heredado las renegociaciones de contratos inconclusas del gobierno de Duhalde, se llenó la boca hablando de seguir con el procedimiento de audiencias públicas para discutir los aumentos de tarifas. Hasta Diciembre del año pasado habló de eso; en Febrero abortó las audiencias y sacó por los decretos 180 y 181(rompió récords en su primer año de gobierno) un aumento del gas natural para industrias y grandes comercios. En el medio de esos dos meses encontramos dos hechos significativos: la reunión de Lavagna y Horst Kohler en Miami y el viaje de Kirchner a España. En ese viaje Kirchner, que se reunió con muchos empresarios, estuvo una hora y media hablando con Alfonso Cortina, presidente de Repsol-YPF. Cortina le prometió inversiones pero le reclamó un aumento para el gas natural en boca de pozo (en Febrero estaba en 0.6 centavos de dólar y Cortina le reclamó llevarlo a 1.5 dólares). Kirchner volvió y decretó el aumento, y de a poco Cortina consigue el aumento (de los 0.5 dólares por millón de BTU que se pagaban el año pasado, hoy el promedio ya está por arriba de los 0.9 dólares, gracias a los contratos firmados entre las productoras y las industrias, que Repsol reconoce como principal causa del aumento en su informe de actividades del primer cuatrimestre; dolarizar el precio interno es la meta, y eso es llevar el precio a 1.5 dólares por millón de BTU para el 2005), pero con el nuevo marco regulatorio de la industria que propuso el presidente el cartel entró en crisis. ¿Por qué? El decreto de Kirchner decide, además de aumentarle las tarifas a las industrias y grandes comercios, que algunas industrias que tenían suministro de gas ininterrumpible pasen a la categoría de "interrumpible". Con eso, las industrias que hoy quieren asegurarse gas constante para producir no deben firmar contratos con las distribuidoras, sino con las productoras de gas natural. Entonces quiénes se benefician con esto: las grandes productoras como Repsol (principalmente), Petrobrás y demás petroleras. ¿Quiénes se perjudican?: las transportistas y las distribuidoras (y subdistribuidoras como lo son algunas cooperativas), porque los contratos entre las industrias directamente con empresas productoras las deja fuera sin porcentaje alguno de negocio; además las industrias en los contratos firmados últimamente comienzan a pagar tarifas de gas natural a precio desregulado, cada vez mas caro. Se ve entonces cómo hoy los sectores del gas ya no están funcionando como una corporación sino que a partir de las presiones de esta coyuntura de crisis los que hacen el negocio ya no son todos. De las fisuras que están surgiendo entre los sectores, Repsol y otros ganan, y Camuzzi o las compañías francesas pierden.

Pero a la pregunta sobre si falta gas le cabe otra respuesta: no. ¿Cómo se sabe que falta gas? ¿Quién dice que el gas escasea? La pregunta parece tan estúpida que no parece que valiera la pena preguntársela. Pero veremos que no. Las privatizaciones de YPF y de Gas del Estado fueron terribles no solo por lo irrisorio del precio pagado por las privadas. El carácter brutal de estos procesos se manifestó más claramente en que Argentina privatizó hasta los mismos datos que contaba sobre los recursos naturales en cuestión: gas y petróleo. Es decir que se privatizó toda la información del suelo, de las cuencas productoras, de los niveles de producción, etc. Esto no pasó en ningún país del mundo, sólo en Argentina. Como si fuera poco, hasta el mismo museo histórico de YPF, ubicado en Comodoro Rivadavia, quedó en manos de Repsol-YPF, así que hoy no se puede acceder al archivo de la antaño empresa

estatal petrolera argentina sin tener el permiso de Repsol, algo realmente increíble. Los gobiernos argentinos de Menem para acá no cuentan, entonces, con datos de primera mano acerca de cuánto produce Repsol, cuánto explora, cuál es el nivel de reservas, etc. Por lo tanto las cifras que hoy se manejan provienen todas de parte de las compañías privadas. La pregunta sería: ¿podemos confiar en lo que nos dicen Repsol y el resto de las productoras de gas? Sería mejor que desconfiemos, porque además tenemos datos que nos sugieren eso: Repsol exportó gas a Chile (a precio dólar) en el 2003 sin ningún problema para abastecer al mismo tiempo la demanda interna; hoy dice que no puede aumentar la producción (lo estimado para satisfacer el aumento en la demanda interna) sin dejar de mandar gas a Chile, cuando entre el 97 y el 2003 la producción y la exportación aumentaron sin parar: en 1997 se exportó gas natural por un monto de 25 millones de dólares, lo que representaba menos del 2 por ciento de la producción total. En 2003, las exportaciones de gas ascendieron a 340 millones de dólares, correspondientes al 13 por ciento de la producción (fuente: Página 12). Repsol dice entonces no poder producir aunque sea ese 13 % que se lleva Chile pero que hoy reclama el mercado interno cuando si lo pudo hacer y con creces durante los años anteriores. Por lo tanto es la empresa, junto a las demás productoras de gas, la que dice "falta gas", y todos lo toman como algo verdadero sin hacerse la más mínima reserva. Lo que es aún más grave, es que haber privatizado el banco de datos de YPF no permite hoy retrucar esas cifras ni siquiera con una auditoría. El gobierno nacional no tiene idea de cuánto petróleo y cuánto gas se produce en Argentina. Y esto lo dice hasta el propio canciller Bielsa cuando hace poco estuvo en México reunido con la canciller de Chile: Bielsa "explicó que desde que se desató la crisis se buscó tener certezas de cuánto combustible se producía, cuánto se transportaba y cuánto se consumía. Por lo que, luego de esos estudios, se iba a poder llegar a un compromiso con algún grado de previsibilidad con Chile" (diario Página 12). ¿Cómo quiere controlar el gobierno a las petroleras si ni siquiera tiene datos sobre la producción? ¿Cómo quiere discutir sobre la "crisis del gas" si no sabe si las empresas productoras le mienten o no? Esto es lisa y llanamente vergonzoso. Pero es entendible.

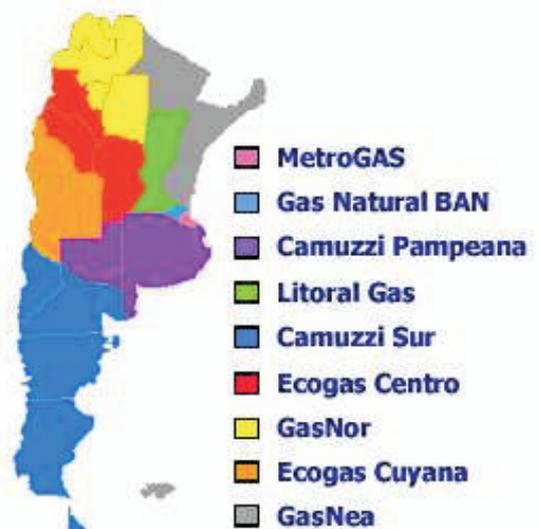
Veamos tres fuentes diferentes para darnos cuenta de que el gobierno nunca irá en contra de los intereses de las petroleras, y menos de Repsol-YPF. En el informe 2003 de esta empresa, se dice: "...de acuerdo con la evolución que razonablemente se espera que tenga lugar de los aspectos señalados anteriormente (léase reestructuración de la deuda pública, reestructuración del sistema financiero y crediticio y renegociación de tarifas de servicios públicos privatizados), los Administradores manifiestan que, en su entendimiento, no es probable que se puedan adoptar medidas o que ocurran hechos que pudieran tener un impacto adverso significativo sobre las operaciones del Grupo en Argentina". Segundo punto: en las negociaciones entre el FMI y el gobierno argentino de marzo pasado el gobierno de Kirchner se comprometió a reducir a partir del año próximo las retenciones a las exportaciones, y allí irán incluidos los recientes aumentos a las retenciones sobre gas o petróleo, es decir, muy probablemente, para el 2005 las petroleras volverán a gozar de los mismos beneficios que vienen teniendo desde la devaluación en materia de exportaciones. Tercer punto: los referentes empresarios de Kirchner. Hace bastante ya que el diario Clarín, en una de sus tantas columnas de conventillo político, publicó algunos nombres de empresarios que se llevan bien con el pingüino sureño. Así decía la nota de Clarín: "Los referentes empresarios de Kirchner se cuentan con los dedos de una mano. Alfonso Cortina, Ramón Blanco y Alejandro Macfarlane, de Repsol; Jorge Brito, por los bancos nacionales, y ocasionalmente Paolo Rocca. En uno de esos encuentros, Kirchner planteó con crudeza: "Apóyenme en este momento difícil. Soy heterodoxo y no me va a temblar el pulso cuando necesiten ayuda". "Mas sucio, echale petróleo" sería la conclusión, modificando el famoso dicho popular.

La "pelea del gas" no existe. No hay oposición entre el gobierno y las petroleras. Así que en la problemática del gas natural en el país, que hoy abarca el precio desregulado del gas a boca de pozo, la falta de suministro a las estaciones de Gas Natural Comprimido (GNC) y el delicado problema de las garrafas de GLP (gas licuado de petróleo), se ve claramente que nadie piensa en ir contra los intereses de las petroleras. Quisiera comentar brevemente este último problema, porque muestra con toda crudeza cómo se manejan las empresas y el gobierno. El GLP, o gas de garrafa, tiene un costo de producción muy bajo en relación a otros derivados del petróleo (el petróleo de por sí, si se tuvieran en cuenta los costos de producción locales, no podría valer más de 20 dólares el barril, y sin embargo está en 28 o 32, y en 37 a

nivel mundial). De los más de 2.000 millones de ganancia operativa que tuvo Repsol en el 2003, la ganancia por GLP solo ocupó el 9 % de ese total. A pesar de que no significa mucho para la empresa ganar un poco más o un poco menos en materia de GLP, en Argentina los precios de las garrafas han aumentado hasta colocar el precio de la de 15 kilos en 30 pesos, y el de la de 45 en más de 100 pesos. Eso es jugar con la necesidad de 13.461.000 personas, que en Argentina viven de la garrafa para cocinar, bañarse con agua caliente, etc. De esos 13 millones y pico, 10.373.568 son pobres. Lo que hace Repsol es especular con el hambre de los más necesitan. Y ante esto: ¿qué hace el gobierno nacional para evitar este abuso? Abre 600 puntos de venta en todo el país que vendan la garrafa de 15 kilos a 18 pesos, y con restricciones. Eso no solo no alcanza, sino que además es una burla para la gente. En grandes ciudades han habilitado solo 3 o 4 centros de venta, pero además, al estar desigualmente distribuidos los porcentajes de hogares que no tiene gas natural en todo el país, la oferta y la demanda hacen que por ejemplo, una garrafa salga mucho más barata en pleno centro de Buenos Aires (en donde el nivel adquisitivo es medio o alto) que en Corrientes, Chaco o Misiones (donde casi el 100 % de los hogares no tiene gas natural, y donde los niveles de pobreza son mayores). El proyecto de "garrafa social" es un parche insignificante y además mal echo para paliar el problema. La solución parecería estar en subsidiar todas las garrafas en todo el país, como proponen algunos. ¿Pero quien va a hacer eso? ¿Este gobierno nacional que es amigo de las petroleras?

El teatro (segunda parte)

El telón se levantó cuando los actores estaban negociando. La empresas son las que manejan y manipulan la información, y así como presionan "secando los pozos" de gas natural para lograr dolarizar el precio en el mercado interno, hace poco presionaron también por otro lado dejando sin gas oil a las estaciones por unos días. Repsol dijo "falta gas", y nadie salió a decir que está mintiendo. El Gobierno, presionado por los españoles de Repsol, liberó el precio del gas a boca de pozo y les dio a las productoras el arma para dolarizar el precio interno a través de los contratos con las industrias a precio cada vez mayor. Pero esa decisión dejó a los transportistas y distribuidores fuera del negocio. La corporación del gas se fisuró. Si este caso no fuera suficiente para darse cuenta de que los intereses de las grandes petroleras, especialmente Repsol, son defendidos por el gobierno, veamos lo que pasa con la "garrafa social" o los aumentos en el GNC. ¿Qué más necesitamos para denunciar esta relación privilegiada? ¿Qué más necesita la "oposición" para denunciarlo? ¿Qué más necesitan aquellos periodistas críticos e independientes para informarlo? ¿Qué más necesitan los luchadores sociales para darse cuenta que esto y los '90 son lo mismo? Si cuando los piqueteros quemaron la fachada de Repsol al día siguiente la tapa de los diarios era un comunicado de la asociación empresaria argentina repudiando el ataque. Rompamos con tantas mentiras y con la información de los medios pagados por Repsol. "Que se caiga el teatro, que se les caiga" dicen los Molotov en un tema. Por algo se empieza.



Repsol-YPF y: sus limitaciones productivas

Un aspecto que hasta ahora no ha sido tomado en cuenta en esta serie de notas sobre Repsol - YPF es la temática ambiental. No es un tema menor ya que hablamos de una empresa que trata con hidrocarburos, y según informes ambientales, la actividad hidrocarburífera es hoy por hoy la principal fuente de emisión contaminante en el mundo. También ha quedado un poco soslayado en entregas anteriores todo lo referente a la situación de los trabajadores de la empresa, sus luchas actuales o su historia desde la privatización en los '90. Tampoco es un punto menor, ya que esta empresa emplea en el país a 3.300 personas aproximadamente, sin contar a los empleados de otras compañías subsidiarias que, como vimos en la segunda entrega, agrandarían sustancialmente la cifra mencionada. Tal vez no sea correcto unificar en un mismo desarrollo los planos social y ambiental en los que se involucra Repsol - YPF, y también es cierto que las resistencias obreras no abarcan todo el espectro que podría incluirse dentro de lo social. Pero si en esta nota comparten espacio el ambiente natural con los trabajadores es porque pueden relacionarse en muchas luchas o reclamos.

Quisiera entonces comenzar hablando de algunos puntos sobre la situación actual y pasada de los trabajadores empleados por Repsol - YPF. Dijimos que esta empresa emplea en nuestro país a más de 3.000 personas, y nos animaríamos a arriesgar que contando los empleados de las empresas de su propiedad y otros empleos indirectos se alcanzarían los 10.000 puestos de trabajo en todo el país. En todo el mundo, Repsol - YPF tiene a 30.000 trabajadores bajo su dirección, nuevamente sin contar la gran cantidad de empresas subsidiarias a su cargo. No son cifras espectaculares ni mucho menos, pero se entienden por el tipo de industria a la que nos referimos: tanto la industria del petróleo, como la del gas, o como la de los químicos, son ramas de la producción en donde la tecnología hace la mayor parte del trabajo. En general el costo de la mano de obra sobre el producto final tiene poca incidencia, por lo que es sumamente contradictorio que los precios de los productos de Repsol en Argentina se dolaricen (barril de petróleo o gas a boca de pozo por ejemplo) cuando los costos de producción son bajos de por sí, y además aquí y ahora valen en pesos y no en dólares. "¿Por qué los argentinos estamos pagando el precio del petróleo como si lo estuviéramos importando? ¿Por qué no hay una fijación de precios de acuerdo a los costos de producción que tiene el petróleo en Argentina? Si en definitiva se está buscando dolarizar el precio de la energía, lo que uno diría es que bueno sería que se dolarizara el salario, ¿no?" se preguntaba el diputado Mario Cafiero en diálogo con El Mango del Hacha. Las respuestas a estas preguntas muy básicas y casi ingenuas nos llevan a respuestas en la que el sistema capitalista aparece descubierto con toda claridad (los principios del sistema se desnudan al igual que en el caso de la defensa de la propiedad privada).

Siguiendo con los números, vale decir que los empleados de la actual Repsol - YPF son muchísimos menos que los que trabajaban en la YPF estatal. Históricamente todas las privatizaciones implican disminución de personal con el repetido argumento de achicar gastos. Pero es interesante ver cómo el Estado argentino hizo el "trabajo sucio" de limpiar empleados de las empresas estatales antes de ser privatizadas. Es decir, no solo los privados recortaron personal, sino que el Estado trabajó a favor del capital privado recortando durante la década del '80 y principios de los '90 la masa trabajadora de YPF, ENTel u Obras Sanitarias por ejemplo. En un trabajo de FLACSO sobre la época de las privatizaciones y sus consecuencias se analiza este tema en un párrafo sin desperdicio: "En relación con la política de disminución de personal de las firmas a privatizar, cabe destacar -a simple título ilustrativo - lo acontecido en el ámbito de la prestación del servicio de agua potable y desagües cloacales (al momento de la transferencia de Obras Sanitarias de la Nación, a fines de 1992, la ocupación en la misma era casi un 35% más reducida que en 1985), del sector eléctrico (cuando se privatiza Segba, el personal ocupado había disminuido casi un 50% con respecto al existente a mediados de los años ochenta), y del sector ferroviario (donde la ocupación vigente al momento de efectivizarse el traspaso al sector privado de los principales ramales era un 80% más baja que la vigente en

1985). Ello se vio acompañado, en algunos sectores, por el establecimiento de distintas cláusulas de 'flexibilización' de las condiciones laborales que perjudicaron directamente a los trabajadores que quedaron ocupados. A modo de ejemplo se puede citar el caso de ENTel, en la que, al margen de haber instrumentado una política de retiros 'voluntarios', el gobierno decidió ampliar la extensión de la jornada de trabajo". Según los autores de dicho trabajo, "el 'trabajo sucio' del gobierno durante la etapa pre-privatizadora fue decisivo por cuanto permitió que el capital concentrado interno se hiciera cargo de empresas saneadas en términos económico-financieros, 'racionalizadas' en lo que respecta a sus respectivos planteles de trabajadores y altamente rentables desde el comienzo mismo de sus actividades".

El Estado hizo su parte como vimos, y la YPF privatizada hizo el resto, dejando a pueblos enteros en la nada con su política de despidos masivos o continuando con los "retiros voluntarios" de la etapa estatal. Muchos trabajadores optaron por la alternativa de la indemnización por despido pero eso se perdió rápido; cuando volvieron a buscar trabajo no encontraron nada. Si bien de un lado hubo una actitud pasiva de aceptar la propuesta de la empresa, también es cierto que algunas resistencias que en ese tiempo se dieron de parte de los trabajadores principalmente patagónicos tal vez no hayan llegado a ser noticia, como tampoco lo son hoy. Y sin embargo hace poco tiempo, en marzo para ser más específicos, en el norte de Santa Cruz los trabajadores petroleros avivaron una lucha que vienen teniendo desde la devaluación: la mejora del salario. Obviamente, y gracias al oligopolio que maneja la información, pocos se han enterado de este reclamo, y algunos tal vez consideren que es irrelevante, pero considero que este caso permite ver, como mínimo, que la dominación de una clase por otra no es tan simple ni tan hegemónica como a veces se cree ver.

El hecho es que a comienzos del mes de Marzo el Sindicato de Petroleros Privados de Santa Cruz decidió parar en protesta por la negativa de las empresas Repsol YPF, Vintage Oil y Panamerican Energy de aumentar la ayuda alimentaria que reciben mensualmente los trabajadores. Estos venían reclamando desde hace mucho tiempo un aumento a los 180 pesos que reciben en concepto de ayuda alimentaria, y las empresas dilataron las negociaciones hasta que se toparon con esta medida. La actitud que rebasó la paciencia de los obreros fue una propuesta de parte de las empresas petroleras de subir sólo 17 % los sueldos e incluir dentro de ese porcentaje el incremento de la ayuda alimentaria. Al paro laboral siguieron tomas de yacimientos petroleros en el norte de Santa Cruz, hecho que provocó la reacción empresaria a ceder en los reclamos de los trabajadores. Y muchos de estos obreros son tan empleados de YPF como los que de saco y corbata se quejaban por TV en pleno Buenos Aires porque los piqueteros les habían quemado la fachada del edificio donde trabajan poniéndose la camiseta de la empresa para ganar nada.

Pero Repsol - YPF no es siempre alterada por sus mismos trabajadores o por desocupados movilizados, sino también por comunidades indígenas que simplemente defienden sus tierras. Y aquí es donde quisiera entrar a la temática ambiental donde es protagonista el "pulpo" petrolero. Pero antes de ir a los hechos me gustaría reflexionar más en general sobre la relación del capitalismo con la ecología, tomando de base un artículo de Immanuel Wallerstein sobre dicho tema. Porque Repsol, en su dinámica diaria, no hace más que confirmar que entre los costos de producción del capitalismo y la ecología hay una contradicción insalvable, tal cual lo dice este investigador norteamericano.

Wallerstein comienza aclarando que hay "dos aspectos elementales del capitalismo histórico.

Uno es bien conocido: el capitalismo es un sistema que tiene una necesidad imperiosa de expansión en términos de producción total y en términos geográficos, a fin de mantener su objetivo principal, la acumulación incesante. El segundo aspecto [es que] para los capitalistas, sobre todo para los grandes capitalistas, un elemento esencial en la acumulación de capital es dejar sin pagar sus cuentas". El primero se entiende, y ya lo decía Marx es sus obras, pero el segundo merece una ampliación: ¿por qué los capitalistas no pagan sus cuentas? Básicamente porque eso iría contra la lógica del sistema. En su trabajo Wallerstein expone que las propuestas ecologistas en torno a limpiar los efectos negativos de una actividad productiva

o a invertir en la renovación de los recursos naturales que han sido utilizados "encuentran una resistencia considerable por parte de las empresas que podrían ser afectadas por ellas, porque estas medidas son muy costosas y, por tanto, llevarían a una reducción de producción (...) la puesta en práctica de medidas ecológicas significativas y seriamente llevadas a cabo, podría ser el golpe de gracia a la viabilidad de la economía-mundo capitalista. Por lo tanto, con independencia de las posiciones que sobre estos temas expresen los departamentos de relaciones públicas de determinadas empresas, lo único que podemos esperar de los capitalistas en general es un constante hacerse el remolón" (es decir, no pagan sus cuentas, los daños, haciéndose los pelotudos).

El capitalismo es un sistema materialmente irracional que hoy no encuentra soluciones a sus dilemas ambientales, y no puede encontrarlas a menos que vaya en contra de la acumulación incesante e irracional. Sepámoslo: los capitalistas no van a ir en contra del capitalismo. Y como decía el final del párrafo anterior, los departamentos de recursos naturales de las empresas dirán que invierten para mitigar los impactos ambientales de su producción, pero siempre como maquillaje. Yendo al caso que nos interesa, la empresa Repsol - YPF dice en su informe 2003 que "los gastos de naturaleza medioambiental registrados en el ejercicio 2003 han ascendido a 40 millones de euros (...) Entre las actuaciones llevadas a cabo hay que destacar aquéllas destinadas a la gestión del agua, la remediación de suelos y aguas subterráneas, la protección de la atmósfera y la gestión de residuos por importe de 13, 9, 8 y 7 millones de euros, respectivamente". Pero esa exigua cifra dentro del balance de Repsol queda más pequeña comparada con el hecho de planificar a 5 años los gastos respecto al medio ambiente: "Repsol YPF ha planificado inversiones [para su política ambiental] por un total de 485 millones de euros en el periodo 2004-2008. De esta cantidad se estima que 478 millones de euros son de naturaleza medioambiental, ya que el resto corresponde a mayor capacidad de conversión".

Tan claro como terrible, esta empresa proyecta gastar un poco de su ganancia sin importarle qué dimensión tendrán los problemas ambientales futuros provocados por sus industrias, simplemente poniendo la cifra ahora nos aclara que su política ambiental se manejará con monedas para hacer propaganda barata. Eso, en general, lo hacen todas las empresas, lo hace el capitalismo, como decía Wallerstein.

Pero resulta ser que de esos 40 millones gastados durante 2003 o en los tantos que pondrán hasta el 2008 no parece figurar por ninguna parte el caso de la contaminación del yacimiento de Loma La Lata en Neuquén. Si bien este tema ha salido a la luz en estos últimos años, haré una reseña del mismo para ubicarnos. Loma La Lata es el yacimiento más grande de gas natural en Argentina. La concesión del mismo se hizo a Repsol - YPF por diez años en los '90, pero en el 2000 la empresa logró, con el aval de De la Rúa y Sobisch, la extensión de la concesión hasta el 2027. En Abril del 2002, las comunidades mapuches de Kaxipayiñ y Paynemil, que viven las cercanías del yacimiento, demandaron a la empresa Repsol-YPF por 445 millones de dólares en concepto de los daños que sufrieron en su territorio como consecuencia de la explotación hidrocarbúrfica. La denuncia se basó en un informe elaborado por una consultora alemana, que comprobó la presencia en los cuerpos de hombres y mujeres de las comunidades indígenas mencionadas de elementos tóxicos como plomo, cadmio, arsénico, níquel y aluminio en niveles superiores a los normales. Por este daño a la salud de los mapuches y por el desastre ambiental que la explotación conlleva es que estos demandaron a la empresa hispano argentina por 445 millones de dólares.

Actualmente esta demanda estará durmiendo en los cajones de algún juzgado neuquino, y lo hará por mucho tiempo mientras el gobernador Sobisch defiende su "alianza estratégica" con las petroleras. Por suerte los mapuches no han callado en este tiempo, y han denunciado que Repsol-YPF desconoce la comisión de control y vigilancia creada para evitar la contaminación ambiental en los yacimientos, continuando por ejemplo con la explotación a cielo abierto de los pozos por ejemplo. El gobierno de Neuquén les respondió a los indígenas con policías y más policías, tal como están acostumbrados los violentos de siempre, los de todos los días, los que con la ley en la mano colaboran con la dominación inherente al capitalismo.

Esta resistencia de los mapuches a que cuando perforan un pozo para sacar agua de las napas se encuentran con petróleo en estado casi puro no es del mismo tipo que la de los trabajadores de Santa Cruz, pero en un punto son parte de lo mismo. El sistema capitalista no diferencia mucho lo que es un yacimiento de un hombre, a uno lo asigna como recurso natural, al otro como mano de obra, a ambos los trata como "fuerzas productivas", los aglutina en un mismo campo. Tanto la defensa de las tierras de los mapuches como la pelea por los aumentos de salarios son fenómenos que por aristas diferentes bloquean (o aunque sea tratan de hacerlo) el desarrollo de las fuerzas de producción que el sistema necesita para reproducirse. Y el movimiento del sistema se trunca porque ambos reclamos tienden a reducir la ganancia y la acumulación incesante de la empresa. Es decir, Repsol - YPF resolvería los conflictos tanto ambientales como sociales que su producción inherentemente acarrea si aceptaría ganar menos dinero, y eso no lo va a hacer. Por eso es que en esta entrega he tratado de justificar finalmente que se puede hablar de los conflictos de producción tanto ambientales como sociales como problemas de un mismo tipo.

Para la próxima y última entrega de esta serie de informes quisiera ver muy fragmentariamente el comportamiento de Repsol - YPF en el resto del mundo, o aunque sea en el resto de América para no ser tan ambicioso. Tal como decíamos en la primera entrega, esta es una empresa mundial, que se ha expandido en los últimos años a un ritmo tremendo. Buscaremos entonces paralelismos con la situación en Argentina: sus prácticas monopólicas, sus inversiones, sus proyectos, pero también las luchas de los que sufren su avance.



El Gobernador de Neuquén, Jorge Sobisch, y el presidente de Repsol YPF, Alfonso Cortina. La "alianza estratégica" corre con represión a los mapuches



Parte de las instalaciones de Repsol YPF en Loma La Lata

Repsol-YPF y: en todo el mundo



Foto de la página oficial donde se promueven los Contratos de Servicios Múltiples. La bienvenida de Pemex no es para nosotros, sino para las grandes empresas petroleras.

Tal como dijimos en la primera entrega de esta serie de notas, la empresa española Repsol tuvo en su desarrollo un antes y un después de YPF. El "viejo Repsol" (según palabras de la misma empresa) controlaba el acotado mercado español, y sus inversiones en el exterior de la península ibérica no estaban al nivel de las 10 petroleras más poderosas del mundo. Pero luego de 1999, con la compra total de la YPF argentina (en una operación de 15.000.000.000 U\$S en la que le compró al Estado su 15 % de participación accionaria), Repsol pasó a ubicarse entre las seis o siete petroleras más importantes, en otras palabras se convirtió en el "nuevo Repsol" que hoy sigue creciendo. Ese quiebre en la historia de la empresa significó la expansión de Repsol sobre todo el continente americano, disponiendo para ello de los beneficios impresionantes que obtuvo del mercado argentino. Sin ser exagerado, puede repetirse algo manifestado en la primera entrega: "su estructura mundial, y latinoamericana en particular se sustentan por los rendimientos conseguidos en Argentina tanto en la era de la convertibilidad como ahora".

La expansión en los últimos cinco años del "nuevo Repsol" tuvo y tiene a Latinoamérica como eje del crecimiento de la empresa. Esto obedece a que las explotaciones petroleras en África y Medio Oriente ya están desde hace tiempo en manos de otras empresas con más historia y riqueza que Repsol-YPF. En esas zonas Repsol ha invertido pero ocupando una posición marginal en el mercado: posee algunos campos de explotación aunque no muchos, en Libia, no registra inversiones en Arabia Saudita por ejemplo, y su entrada a Irak fue gracias a la invasión yankee del año pasado. En cambio en Latinoamérica Repsol-YPF ha encontrado un mercado de menor interés para las petroleras históricas, pero de grandes potencialidades para su crecimiento.

La estrategia que Repsol-YPF desplegó en Argentina en los últimos 5 años obedeció a un plan estratégico de generación de ganancias, de "creación de valor" según la jerga económica (como se expresó en la segunda entrega). Por lo tanto, y a manera de hipótesis, podemos suponer que las prácticas y maneras de desenvolverse en el mercado no son atributo de nuestro país solamente, sino que son homogéneas para todo el continente americano. No sumaría aquí ni a Asia ni a África, primero por falta de información y cierto desconocimiento de sus realidades, segundo porque allí Repsol no ocupa una posición dominante como sí la ocupa en muchos países latinoamericanos.

Ya descrita la estructura del "pulpo" en Argentina (en la segunda entrega), a continuación veremos la estructura de Repsol-YPF en todo el continente, obviamente sin tantos detalles como los que se contaban para Argentina. Empezando por Sudamérica, hay que comenzar diciendo que salvo en Uruguay y Paraguay, la mano de esta empresa está por todos lados.

Repsol-YPF es líder de la distribución de GLP en Argentina, Ecuador, Perú, Chile y Bolivia. El GLP, recordemos, significa Gas Licuado de Petróleo, pero se conoce más comúnmente como gas de garrafa. La distribución es el área de comercialización del proceso productivo, y no incluye a las áreas de extracción y producción o transporte. En Argentina por ejemplo, el grupo Camuzzi es un distribuidor de gas que no posee pozos, aunque participa en gasoductos. Como se dijo, Repsol-YPF es líder sudamericano en la distribución de GLP, pero a eso también le suma fuentes de producción (en concreto, pozos) en Argentina, Bolivia y Perú. Según la misma empresa, dichas inversiones tanto en distribución como en producción "implican una fuerte ventaja competitiva al fortalecer la integración vertical".

Desglosemos un poco las afirmaciones anteriores: en Chile Repsol-YPF posee el 45 % de Lipigas, empresa líder en ventas en el mercado chileno. Lipigas controla las 4 empresas que se reparten todo Chile en cuanto a GLP se refiere. Repsol compró su parte accionaria en el año 2000. En Perú Repsol-YPF participa del mercado de GLP a través de Solgas Repsol, teniendo un 28 % del mercado detrás de PetroPerú, que controla más del 40 %. También participa con un 30 % en Lima Gas (distribuidora), empresa que controla el 11 % del mercado nacional. $28 + 11 = 39$ % del mercado peruano en sus manos, casi lo mismo que PetroPerú. En Bolivia Repsol-YPF opera con dos sociedades, una para el comercio minorista y otra para el mayorista. Hay que recordar el nivel de dependencia que la población boliviana tiene con respecto al GLP, ya que casi la totalidad del país consume gas de garrafa ante la inexistencia de redes de gas natural. Por último, en Ecuador Repsol-YPF adquirió no hace mucho el 25 % de Duragas, empresa líder en la distribución de GLP en Ecuador.

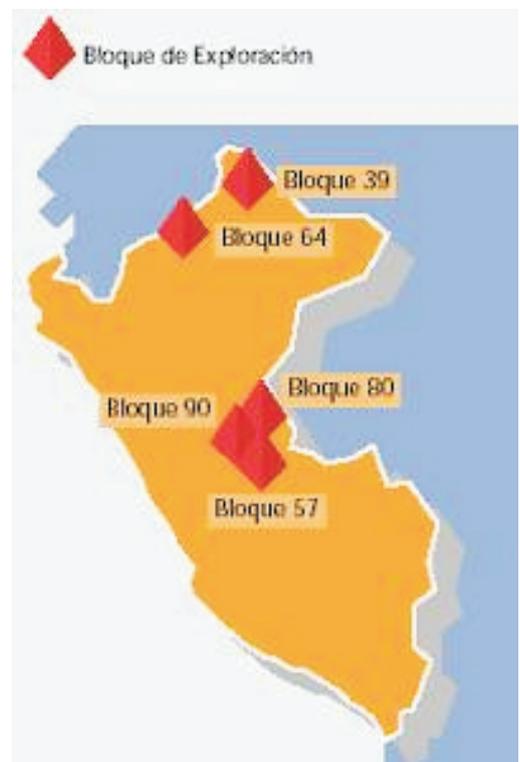
Resumiendo, la posición de Repsol-YPF en los mercados de GLP sudamericanos no siempre es dominante como lo es en Argentina o Perú, pero como vimos siempre es considerable.

Todo lo dicho anteriormente gira en torno al mercado de GLP. Aunque es un mercado importante para la empresa, los mayores beneficios de Repsol (y de todas las petroleras en general) están en la producción y comercialización del petróleo y el gas natural. En este punto ya sabemos que en Argentina su porción de mercado está por arriba del 50 %. Pero también ha incursionado en estos últimos tiempos de expansión sobre Perú, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

En Perú Repsol-YPF realiza actividades de

Una corporación

Son muy contados los casos en que una sola empresa petrolera se hace cargo de una inversión importante. La regla parece ser la asociación en proyectos que luego otorgan ganancias para todos los que participan, como son casi todos los proyectos de exploración en cualquier parte del mundo. Las gigantes petroleras funcionan corporizadas, cartelizadas se podría decir. Por eso al hablar de las inversiones de Repsol es necesario hablar de los porcentajes que posee en cada una de ellas, porque si no se daría la falsa imagen de que esta empresa española controla todo lo que toca.



Ubicación de los bloques de exploración en territorio peruano. Aquí no se encuentran bloques de explotación.

exploración principalmente, esto es, la búsqueda de yacimientos ricos en petróleo o gas natural para su posterior explotación. A fines de 2003 la empresa tenía derechos sobre 5 bloques de exploración. En Bolivia participa en 10 bloques de exploración pero también en 25 bloques de explotación, en donde el gas natural es la "vedette". El año pasado Repsol-YPF se quedó con el 50 % de la empresa Andina S.A. (productora) luego de absorber las partes que en ella tenían Perez Companc y Pluspetrol. Con una aclaración: Pluspetrol es propiedad de Repsol-YPF, así que esa venta fue como un regalo de una hija para su madre, o una auto-venta. Hay que recordar por otro lado que Repsol-YPF invirtió bastante en la zona de Tarija para llevar adelante el proyecto de exportación de gas natural hacia México y EEUU junto con British Gas y Pan American Energy, que quedó trunco con el levantamiento popular del año pasado pero que parece revivir luego del referendo ganado por la posición del presidente boliviano Carlos Mesa. En Ecuador, la empresa tiene solo 3 pozos de explotación, pero de hecho Ecuador es un país que no tiene grandes recursos en cuanto a petróleo se refiere. Lo más importante que hizo Repsol en suelo ecuatoriano fue invertir junto con 6 empresas más (Techint y Petrobrás entre ellas) en el Oleoducto de Crudos Pesados (OCP): un oleoducto de 500 Km. de largo que lleva la producción de crudo desde la selva ecuatoriana hasta la costa del Pacífico, y que costó unos 1.000 millones de dólares en inversión. Dicho oleoducto generó resistencias de los pobladores indígenas, que denunciaron el grave impacto ambiental sobre sus tierras. En Colombia la participación de Repsol no es sustancial: tiene 5 bloques, 4 son de exploración, solo 1 de explotación. Por último en Venezuela Repsol-YPF tiene un importante núcleo de producción tanto de petróleo como de gas natural. Posee 7 bloques, de los cuales 6 son de explotación. Repsol-YPF es la segunda empresa de Venezuela luego de la estatal PDVSA, con la cual realiza negociaciones en producción y exploración.

Está claro que las inversiones de Repsol-YPF que vimos en el párrafo anterior no se acercan al nivel de la explotación en Argentina. Es decir, en ninguno de los países sudamericanos anteriormente nombrados Repsol-YPF alcanza los niveles de producción, cuota de mercado, ganancias operativas, etc. que la empresa registra en nuestro país. Pequeña gran diferencia: Argentina es el único país que entregó literalmente su petrolera estatal.

Si pensamos que Sudamérica es el único

Resistencias

Así como las estrategias se repiten a lo largo y ancho de todo el continente, las resistencias de los que sufren la expansión de Repsol también se multiplican. En la entrega anterior vimos las luchas en Argentina que llevan adelante los trabajadores de Caleta Olivia y los mapuches de Neuquén. Pero en el resto del continente también están presentes estas problemáticas. Algo mencionamos con respecto a la oposición de pueblos indígenas ecuatorianos a la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados. Cito a continuación una carta publicada en Rebelión (año 2002) de una activista indígena, que dirigiéndose al presidente de Ecuador dice: "En su gobierno nos endosaron la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) junto al Plan Colombia. De un lado llegaron los vientos cargados de glifosato que nos enferman y el miedo y la militarización del sector; y de otro, llegaron los ingenieros, abogados y contratistas de ese fantasma que se llama OCP. Nos ofrecieron "miles de puestos de trabajo", "escuelas, centros de salud y negociación justa" a cambio de nuestras tierras, de la selva y de agotar el petróleo ecuatoriano. Las autoridades cantonales, con excepción de Máximo Abad, les creyeron. Algunos "miramos y esperamos". Y algunos nos comenzamos a organizar. Otros aceptaron sus ofertas: "les daremos cien millones de sucres por su finca señor tal..." dijeron a algunos campesinos que desde que comenzó la guerra al norte no habían visto un billete de 50.000 y creyeron que era mucho dinero". Pero este no es el único caso de protesta indígena. En Colombia, por ejemplo, este año algunas comunidades llevaron a cabo un fuerte reclamo en contra de la explotación de sus suelos a cargo de las multinacionales del petróleo. Lo que pidieron fue que las empresas utilicen tecnología para causar menos daño sobre los recursos naturales, pero les respondieron con algo de plata para "callar" a algunos dirigentes y con represión de los paramilitares a los que no aceptaron la extorsión. En México el proyecto de los CSM impulsado por Fox y sus secuaces a favor de Repsol-YPF y otras multinacionales está encontrando críticas de numerosos sectores que denuncian una "privatización encubierta"

escenario en donde podemos hablar de Repsol-YPF nos equivocamos. Centro y Norteamérica son dos zonas en donde la empresa tiene hacia el futuro enormes expectativas. En los últimos dos años Repsol ha entrado en los EEUU pero sólo marginalmente, a través de asociaciones con otras petroleras de gran capital. La estrategia en suelo estadounidense esta atada al éxito del proyecto que Repsol-YPF lleva adelante junto con British Petroleum (BP) y British Gas (BG) en Trinidad y Tobago. En dicha isla del Caribe estas empresas comenzaron en 1999 una explotación de terminales productoras de gas natural licuado. En la actualidad la producción de estas plantas crece año a año y constituye una verdadera "joya" para las petroleras participantes, ya que las ganancias del precio dolarizado del gas natural son más importantes debido a los bajos costos del transporte marítimo. En el horizonte está abastecer en mucha más cantidad a los EEUU y México, pero al parecer el camino va a ser largo y las competencias agresivas. Repsol-YPF también ha incursionado sobre Cuba, aunque por ahora solo en el área de exploración. Además de Trinidad y Tobago y EEUU, el otro gran espacio de

de la estatal PEMEX. Los artículos publicados en el periódico La Jornada son sumamente críticos de los proyectos del gobierno mexicano por ejemplo. Por último, en Bolivia los campesinos han demostrado que su lucha en contra de privatización de los recursos en hidrocarburos no se redujo a una sola vez, sino que se prolongó en el tiempo hasta estos días. Las tomas de yacimientos en el sur del país son ejemplos de esto, como la ocurrida el 3 de Junio pasado en la zona de Cuevo en reclamo de tierras para cultivar. Otras luchas son las provocadas por los derrames de petróleo sobre arroyos de donde las familias indígenas extraen agua para vivir, como fue el caso de las comunidades de Los Penocos y Azurduy cercanas a Santa Cruz de la Sierra. El responsable del derrame ocurrido en Marzo fue la empresa Andina S.A., propiedad de Repsol-YPF.

expansión de Repsol-YPF se ubica en México. En el mes de octubre de 2003 la empresa obtuvo un "Contrato de Servicios Múltiples" (CSM) para el desarrollo y explotación del bloque Reynosa-Monterrey situado en la cuenca de Burgos en el Noreste de México. El contrato fue adjudicado en la primera licitación internacional convocada por la empresa nacional mexicana PEMEX para participar en actividades de desarrollo y producción de campos de gas en el país. Con este contrato, Repsol YPF se convirtió en la primera compañía internacional que consigue participar en las actividades de desarrollo y explotación de hidrocarburos en México. La aparición de los "Contratos de Servicios Múltiples" en México abrió la puerta a la privatización del petróleo mexicano. Y Repsol fue la primera que mostró interés. El caso de México es paradigmático, porque recuerda y mucho al proceso que en Argentina se llevó adelante durante el gobierno de Alfonsín: una empresa estatal que otorga concesiones de explotación del subsuelo a empresas privadas con la excusa de que no tiene capacidad para invertir. Aquí YPF, y allá y en estos momentos Pemex. La estatal mexicana abrió el juego al control privado de los recursos, siendo los "Contratos de Servicios Múltiples" análogos al Plan Houston de Terragno y compañía. El gobierno de Fox dice que el Estado seguirá siendo rector de los recursos, pero ese es un viejo y falso argumento que esconden todas las privatizaciones. La lógica es la siguiente:

Con los CSM se permitirá al contratista determinar dónde, cómo y cuántos pozos hay que perforar en la cuenca de Burgos. Y será Repsol quien firme los 30 o más contratos que se requieran. Su obligación consistirá en someter a consideración de Pemex el programa, y éste lo aprobará. Vuelvo a repetir que el caso mexicano es paradigmático porque está atravesando lo que acá ya pasó, está mostrando cómo las estrategias se repiten, cómo Repsol actúa acá y allá con un mismo libreto y con ayudantes políticos muy bien pagos. Vale aclarar que Repsol-YPF ya está en México desde hace tiempo, con su empresa Gas Natural, que controla 8 de las 14 redes de distribución de gas natural del país.

América es sin dudas el gran objetivo de Repsol-YPF. Su página oficial nos indica que posee inversiones en Europa, Asia y África, pero salvo en el "viejo continente", las demás son de poca importancia. En el norte africano lo más importante para Repsol-YPF parece ser Libia, en donde produce petróleo en cantidades importantes. También en Marruecos (GLP) y Argelia (exploración y producción) registra inversiones. En el África subsahariana Repsol-YPF se

encuentra en Sierra Leona y Guinea Ecuatorial: en ambos se encuentra explorando suelos aunque en el primero ha incursionado en el negocio del gas natural. Irán, Kazajstán e Indonesia son todos países en donde Repsol-YPF recién se está abriendo paso a través de la exploración de suelos. Francia, Italia e últimamente Grecia se han convertido en los objetivos en continente europeo. Repsol-YPF está alrededor del mundo, pero su principal objetivo está en América.

A lo largo de las cinco entregas sobre Repsol-YPF hemos tratado de dilucidar quién es esta empresa que aparece en Argentina por todos lados, repasamos la historia de su formación, su estructura en Argentina que incluye a numerosas empresas subsidiarias, su participación en el mercado del gas natural en tiempos en que se habla de una "escasez" que como vimos no existe, de sus limitaciones productivas propias de toda gran empresa capitalista y en esta última hemos intentado un acercamiento a lo que hace Repsol-YPF en el resto del mundo, principalmente el continente americano. Esta serie de notas ha tratado de abarcar lo máximo posible, a veces en detrimento de una mayor profundidad es cierto, pero son riesgos de un enfoque global de esta empresa presente en casi todo el mundo.

¿Qué hacemos el
Sábado,
tomamos el
Palacio de Invierno
o escuchamos
el mango del hacha?



¡Escuchanos
en vivo!



todos los sábados de 9 a 13 hs.

El mango del hacha

