

El Precio de los Productos Energéticos

Germán Alarco Tosoni¹

Investigador Principal, CENTRUM Católica

Los precios de los energéticos son fundamentales en la medida que establecen, al igual que con cualquier bien o servicio, las señales de mercado para que los diferentes agentes productores, consumidores intermedios y finales evalúen y ejecuten decisiones. A través de estas señales los productores deciden invertir en la exploración y explotación de petróleo crudo o gas natural; si es conveniente refinar este crudo para producir petrolíferos como la gasolina, el diesel, el GLP u otros. Las generadoras de energía eléctrica deciden con estas señales si utilizan gas natural, diesel o se orientan a producir con otras fuentes como la hidroenergía, energía eólica, energía geotérmica, energía solar, energía nuclear, biocombustibles, energía maremotriz o aprovechan residuos industriales (aceites y grasas, llantas), entre otras.

Estas señales se producen en los mercados donde actúan pocos o numerosos ofertantes y demandantes que actúan con criterios de maximización, que pueden coludirse e imponer barreras a la entrada y donde en todo momento se tienen en cuenta las referencias de precios para los mismos productos u otros homogéneos a nivel internacional. De raíz estos mercados energéticos están intervenidos por la presencia del Estado y prácticas que para algunos son “no competitivas”, mientras que para otros se trata de actividades usuales que se dan en todos los mercados. EE.UU. otorga muchas facilidades o “subsidios” para la generación eléctrica a partir de aprovechar la energía nuclear. Arabia Saudita, Rusia y Venezuela aprovechan la amplia disponibilidad de gas natural para contar con precios internos por debajo del mercado internacional, que contribuyen a mejorar las condiciones de vida de su población e incentivan el desarrollo de la industria petroquímica. La presencia y actuación de la OPEP es parte de esta realidad global donde hay intereses que muchas veces se contraponen y otras veces se complementan.

No se debe pontificar el rol de la iniciativa privada y de la “libertad” en los mercados del sector energético. En la Francia de hoy en día toda la generación eléctrica se realiza a través de una empresa pública (EDF) que participa en los mercados internacionales como una empresa privada cualquiera y alrededor del 70% de su generación es a partir de la energía nuclear. Los temores que para algunos suscita la generación nuclear se mitigan con precios al consumidor más reducidos en las localidades cercanas a estas plantas. La totalidad de la producción de hidrocarburos en México está a cargo de Pemex, una empresa pública, y sería muy discutible compartir parte de su excedente neto de US\$ 70,000 millones

anuales (con precios de US\$ 90-100 por barril) con otras empresas privadas internacionales. De otra parte, la planeación de la oferta y demanda de energía es una realidad común a nivel internacional, a excepción del Perú. Al respecto, se sugiere revisar la información publicada por la Agencia Internacional de Energía, el Departamento de Energía de los EE.UU., o la Secretaría de Energía de México, entre muchas otras donde se planifica con horizontes entre 10 y 25 años hacia adelante.

El sector energético es complejo. No existen fórmulas simples y comunes aplicables a todos los países. No existe tal mano invisible y por el contrario esta es muchas veces más visible de lo que debiera para atender intereses de utilidades extraordinarias muy particulares. Dentro de las reglas que nos imponen y aceptamos para el sector energético está la ley de un sólo precio, que consiste en plantear que los precios internos deben establecerse de acuerdo a las referencias internacionales ajustadas por el movimiento de la paridad cambiaria y los costos de transporte por la nacionalización de dichos precios a nuestro país.

Origen de la ley de un sólo precio

No negamos que esta política aplicada y pregonada por muchos tiene fundamento económico. El Fondo Monetario Internacional (FMI) la incorporó en nuestros países a través de los programas de ajuste para reducir la demanda agregada, aumentar la oferta tanto a través de mejorar el uso eficiente de los recursos como incrementar la capacidad instalada y mejorar la competitividad internacional. El FMI propone la eliminación de los "subsidios" aplicados a los precios de los energéticos. Sin embargo, no tiene una recomendación única, ya que esta puede ir desde cubrir los costos marginales de largo plazo y evitar subsidios cruzados, hasta proponer llegar a un nivel cercano o equivalente a la paridad de la importación, tomando en cuenta los costos de distribución. Para el FMI mantener los precios domésticos por debajo de los niveles internacionales resulta en un subsidio al consumo doméstico. Esta política sería para ellos ineficiente y poco equitativa, implicando costos de oportunidad (ingresos dejados de percibir). Asimismo, el traspaso completo y automático de las modificaciones en los precios internacionales a los domésticos es para ellos una solución óptima en una economía de mercado competitiva, estableciendo señales de mercado que no exponen a las finanzas públicas ante la volatilidad de los precios de los hidrocarburos.

El fundamento teórico de ajustar periódicamente los precios de los energéticos de acuerdo a las referencias internacionales y el tipo de cambio se establece cuando el comercio es libre y no tiene costos, los bienes idénticos, independientemente del lugar, deberían ser vendidos a un mismo precio. Al respecto, Krugman y Obstfeld (1999)

señalan diversos elementos que limitan o condicionan la aplicación de este principio, iniciando con la problemática de los costos de transporte y las restricciones al comercio que encarecen el desplazamiento de los productos entre diferentes mercados. El caso extremo sería el de los bienes no comerciables, generalmente del sector servicios y de la vivienda, determinados exclusivamente por las curvas de oferta y demanda locales.

Algunos comentarios críticos

Un segundo conjunto de casos se refiere a la presencia de mercados con competencia imperfecta, de prácticas monopolísticas u oligopólicas que debilitan la relación que existe entre los precios de productos similares que son vendidos en diferentes países. El caso extremo ocurre cuando una empresa vende un producto a diferentes precios en diferentes mercados en razón a la combinación de una diferenciación de productos y de mercados segmentados.

Si bien el producto puede ser homogéneo a nivel internacional sus condiciones de oferta no tienen porque serlo. El bien en cuestión puede ser más o menos abundante, su localización puede implicar costos más altos o más bajos, los componentes de los costos de extracción y de procesamiento pueden ser diferentes, las tecnologías para la producción heterogéneas y sus posibilidades de crecimiento mayores o menores dependiendo del grado de utilización de la capacidad instalada y la capacidad de crecimiento de la producción en el mediano y largo plazos, afectando las niveles y tendencia de la función de oferta agregada.

Asimismo, no debemos olvidar que la demanda por un bien particular en cada país o territorio es diferente, no sólo como resultado de los gustos y preferencias locales, sino principalmente del nivel de ingreso de sus habitantes, los precios de los productos sustitutos y complementarios que podrían obligar a que el ofertante diseñe e implante una política particular de precios que promueva que dichos bienes sean absorbidos por el mercado local. En el caso de los energéticos, los precios de éstos en los EE.UU. están asociados a las condiciones de la oferta y las posibilidades de adquisición por parte de la población de dicho país y desvinculados de las realidades de otros países en especial los Latinoamericanos donde el nivel de ingresos per cápita es cuando mucho la cuarta parte del norteamericano.

Un tema de gran importancia para el caso de la demanda de los productos energéticos en América del Norte respecto de los países sudamericanos es su marcada variación estacional en el verano y en el invierno, que genera precios más elevados en sus mercados internos que se trasladarían a nuestros países. En el extremo de la

paradoja, la industria petroquímica en nuestros países pagaría, de aplicar la ley de un sólo precio, este insumo y combustible a precios de América del Norte a pesar que su demanda no se incrementa y omitiendo que éste gas natural se produce bajo condiciones climatológicas que no generan efecto alguno sobre dicha oferta.

En cualquier libro de microeconomía convencional se puede observar que la agregación de mercados no se realiza a través de asumir el comportamiento de tomador de precios. Esta agregación implicaría determinar las funciones de oferta y de demanda para cada uno de los productos de la industria petrolera, del gas natural y electricidad de los países analizados. El precio y la cantidad de equilibrio sería el resultado de la intercepción de las dos funciones para cada producto y servicio, que a su vez resultarían de la suma de las cantidades ofertadas y demandadas en cada país para cada nivel de precios. Las funciones de demanda integradas tienen diferentes elasticidades a las de cada país considerado en forma independiente.

Sólo como ejemplo, la integración del mercado energético canadiense al de los EE.UU. generó una oferta más elástica (hasta de pendiente negativa) en los casos del gas natural y la electricidad, que en la práctica condujo a la reducción de sus precios en el mediano y largo plazos. Lo anterior, tanto por la mayor dotación de recursos y menores costos de producción, como la mayor participación de la energía hidroeléctrica (con menores costos variables) en la canasta de producción de electricidad. El mantener la ley de un sólo precio paradójicamente neutraliza las ventajas de la integración de los mercados, podría validar prácticas no competitivas y por tanto distorsiones en los mercados.

La aplicación de la ley de un sólo precio se asocia poco con el comportamiento de las firmas en mercados competitivos. Asimismo, no tiene correspondencia con las prácticas de las denominadas empresas de clase mundial que no sólo tienen que ser rentables, sino que deben preocuparse por menores costos y precios, de la calidad, la relación permanente con los consumidores, la flexibilidad en sus procesos y productos, la modernización de los procesos de producción, la oportunidad en la entrega de sus bienes y servicios, del involucramiento de sus trabajadores en los procesos de toma de decisiones (empowerment), el desarrollo de productos, la mejora tecnológica, la mayor responsabilidad ambiental, en la seguridad de sus trabajadores y la sociedad en general.

Industry Week determina anualmente cuales son las mejores plantas industriales en los EE UU. La relación de indicadores utilizados es numerosa y comprende las áreas mencionadas anteriormente. No sólo se trata que reduzcan los costos de producción, sino que las empresas con mejores prácticas deben reducir los precios a sus

usuarios. Se preguntan que ha ocurrido con el precio del producto típico y el 76% de las empresas en los últimos seis años señalan que los han reducido entre una media y mediana del 4 al 9%, lo que en la práctica significa contribuir a aumentar el excedente del consumidor.

Reflexiones finales

La aplicación de la ley de un sólo precio tiene su origen en los tradicionales programas de ajuste y cuenta con fundamento económico. Sin embargo, desaprovecha las ventajas competitivas del país asociadas a su dotación de recursos, no refleja cabalmente la integración de los mercados al neutralizar las sinergias que se producirían al momento en que ésta se pueda convertir en realidad y podría validar situaciones de competencia imperfecta.

El abandono de este principio no es una cuestión sencilla. Su presencia tradicionalmente reduce el bienestar de los consumidores y genera costos en términos de un menor nivel de actividad económica (por su impacto en los precios que reducen el ingreso real de la población), pero es útil para mejorar el resultado de la cuenta corriente de la balanza de pagos y de las finanzas públicas si previamente hay "subsidios".

El aprovechar nuestras ventajas requiere en primer lugar que nuestras reservas de hidrocarburos se certifiquen a nivel internacional. De esta forma se podrá definir si existen o no márgenes de maniobra para actuar en consecuencia. Es fundamental incorporar el instrumento de la planeación (con acciones de concertación) en el sector energético, analizar cuidadosamente las proyecciones - perspectivas internacionales y regionales, evaluar escenarios de modificar la estructura de precios relativos en modelos de equilibrio general. Diseñar y aplicar un portafolio de metodologías y herramientas que permitan promover el desarrollo del aparato productivo en una perspectiva de mediano y largo plazos. Corea del Sur y muchos otros países asiáticos, de acuerdo a A. Amsdem, son ejemplos de como las políticas mal denominadas de "precios equivocados" pueden conducir, si se aplican con riguroso análisis y consistencia, a un mayor nivel de desarrollo. 12-9-2008.

1 Se agradecen los valiosos comentarios de Patricia del Hierro, aunque toda la responsabilidad del texto final me corresponde. galarco@pucp.edu.pe