

# Era inevitable que suba precio del gas boliviano

Fernando Navajas

Ambito Financiero, 11 de enero de 2006

El postergado viaje a la Argentina de una delegación boliviana encabezada por el vicepresidente electo de Bolivia Alvaro García Linera y el anuncio de la visita del futuro presidente Evo Morales con el objetivo de discutir aspectos relacionados con el intercambio de gas han abierto expectativas diversas, con titulares a partir de las declaraciones del primero que anticipan que Bolivia no va a aceptar un precio «solidario» para el gas vendido a la Argentina. ¿Era previsible esta renegociación? ¿Es en realidad solidario el precio que la Argentina paga a Bolivia?

Las declaraciones del vicepresidente electo y la llegada de Morales son, en realidad, el segundo acto de un cambio percibido hace 8 meses y escrito en esta columna de **Ambito Financiero**. En esa oportunidad («Final para espejitos de colores», 6 de mayo de 2005) luego de una visita a La Paz escribía lo siguiente:

«Bolivia no quiere jugar a los mercados energéticos con precios que le vienen determinados a partir de mercados distorsionados (como los de la Argentina) o donde existe poder de compra para bajar el precio (como los de Brasil) y que no reflejen el verdadero costo de escasez o de oportunidad del gas que posee. Así, aspira a precios en boca de pozo que triplican o cuadruplican los valores que hoy recibe del gas que vende a la Argentina (1 dólar por MM BTU). Otra vez espejitos de colores no, dice Bolivia. Si el gas en los mercados del Norte (sea en EE.UU. en el Mar del Norte) vale entre 7 y 8 dólares, el precio del gas boliviano argumentan que debería valer al menos la mitad. El defecto de este razonamiento es evidente: la comparación es totalmente artificial porque ignora que el gas no es perfectamente transable y que los mercados del Norte están integrados en transporte y más pegados a valores de sustitución de otros hidrocarburos. Explicar esto no es fácil y es probable que Bolivia se suicide jugando esta estrategia, si bien hay que trabajar para revertir la situación negociando. Porque el peligro es que si Bolivia se suicida, nosotros también si no tenemos una salida o solución alternativa».

El argumento de la nota era que iba a llegar el momento de que la Argentina empiece a reconocer la necesidad de sincerar sus precios y comenzar a trabajar sobre la demanda de gas con señales de precios realistas. El momento ha llegado, hace rato, para la Argentina. Hoy vienen a golpear la puerta para decirlo (en realidad, se lo habían dicho al gobierno argentino directa o indirectamente varias veces el año pasado).

## • ¿Es un precio solidario?

Una cosa es integrarse a un mercado con precios ultradistorsionados como el argentino, y otra distinta es el argumento boliviano de pretender hacer un «net-back virtual» con los precios del gas natural en el Hemisferio Norte. Las dos cosas están mal por razones diferentes. El defecto del argumento del net-back virtual es precisamente que no existen mercados integrados en el

gas natural a pesar de que se quieran o deban (la Argentina se niega hace rato) usar valores de sustitución (de fuel alternativos) para formar el precio del gas. La alternativa para Bolivia de vender al Hemisferio Norte no está disponible, si no la negociación sería casi innecesaria («me pagan ese valor o lo vendo en otro lado»). Esto lo saben el lado boliviano y el argentino. Ergo, hay un margen para el beneficio mutuo que va a arrojar en la negociación un resultado que dependerá de las alternativas reales (no ficticias) que tienen las partes y de las respectivas tasas de descuento (impaciencia) para esperar o aceptar las ofertas respectivas. Si para Bolivia el gas no tiene otro destino, para la Argentina es muy importante contar con él.

En los gajes del oficio de toda negociación existen «chicanas» o mensajes destinados a mostrar actitudes que luego en la mesa de negociación se depuran si son poco realistas o poco creíbles. Una de ellas es instalar la idea de que Bolivia le está regalando el gas a la Argentina. Lo cierto es que salvo un período inicial en donde pudo existir un precio solidario, el intercambio con la Argentina se ha venido efectuando a precios que son muy similares a los que Bolivia le vende a Brasil.

Bolivia exporta alrededor de 30 millones de m<sup>3</sup> por día, de los cuales sólo 5 o 6 millones (efectivos) se venden a la Argentina y el resto a Brasil. El grueso de las exportaciones bolivianas a Brasil se realiza a través de un contrato denominado Gas Sales Agreement y que se ajusta de modo trimestral rezagado por el precio de tres variedades de fueloil y ha venido subiendo sustancialmente durante el último año. En setiembre pasado, y según el Viceministerio de Hidrocarburos de Bolivia que se encarga de fiscalizar los volúmenes y precios de venta, ese precio se ubicaba en 2,77 dólares por millón de BTU (en el punto de venta) dejando un valor en boca de pozo de 2,52 dólares. Para los tres contratos que se dirigen a la Argentina los precios eran 2,72 dólares en la frontera (Pocitos, Salta) y 2,48 en boca de pozo.

Los ajustes del último trimestre deben haber acercado estos precios a valores algo más elevados todavía, en el entorno de 3 dólares, por el efecto rezagado de las fórmulas de ajuste. Como puede verse, no hay «solidaridad» en absoluto con la Argentina dado que se paga el mismo precio que Bolivia le está cobrando a su principal cliente.

La posición negociadora de Bolivia va a argumentar problemas en el nivel más que en el ajuste buscando mover los precios hacia valores de «voluntad de pago» por valor de sustitutos. Ese argumento, más sólido que el del net-back virtual, va a depender de cómo se acomode el lado argentino y obviamente el brasileño. La teoría de los juegos diría que ahora la negociación va a tener un resultado que es un precio que se situará entre 3 dólares (lo que hoy vende Bolivia) y 5 dólares (que es el valor de sustitución neto y de largo plazo vía GNL para Brasil y la Argentina). El valor exacto va a depender de la impaciencia de las partes en la negociación. Si el precio es tan «solidario» para Brasil como para la Argentina, ¿por qué Bolivia no negocia con Brasil primero y luego la Argentina sigue lo que allí se acuerde? Es claro que Bolivia ha elegido venir a Buenos Aires a renegociar con la parte más «necesitada» (impaciente, en la jerga de las negociaciones), pero también es cierto que no vender a la Argentina le puede hacer perder un eventual negocio millonario (en materia de regalías). Una participación de García Linera en un debate en La Paz sobre el futuro de los hidrocarburos muestra que además de ser inteligente y balanceado tiene claro que negociar bien significa lograr acuerdos sostenibles (es decir perdurables), evitando que le vendan espejitos de colores.