

Lo que se está proponiendo es, simplemente, que el Estado cumpla la función de redistribuir las ganancias del comercio desde los sectores que ganan hacia los que pierden. Sería ilógico que los sectores favoreci-

dos protesten porque se les grave con un impuesto de esa naturaleza, ya que ellos seguirían teniendo ganancias mayores que las que obtenían antes de la firma del TLC. ■

EL PRECIO DE LOS COMBUSTIBLES Y LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA

Raúl Pérez-Reyes

Profesor del Departamento de Economía PUCP

Los continuos incrementos en el precio de las distintas variedades de petróleo, que se vienen produciendo desde mediados de 1999, le están haciendo ver al mundo los problemas de que este hidrocarburo sea su principal fuente de energía. Estamos acostumbrados a pensar que en condiciones de incertidumbre, es mejor diversificar la cartera de inversiones, de clientes o de proveedores, si es que deseamos reducir el riesgo de nuestras actividades comerciales. Pero en lo que se refiere a la energía, parece que la tragedia de lo común —el pensar que la energía es de todos y que no se va a agotar— ha jugado un rol importante, y se consideró que era mejor utilizar el petróleo —propio o de extraños— antes que pensar en diversificar las fuentes desarrollando nuevas alternativas como la energía eólica, la bioenergía, etcétera.

El Perú también apostó por el petróleo, en especial por el diésel para el consumo vehicular. Esto ha causado que los recientes incrementos en el precio del petróleo y sus derivados tengan una importante incidencia en los sectores de ingresos medios y bajos, en la medida en que el parque de vehículos de servicio público —taxis, camionetas rurales y ómnibus— es el principal demandante de estos combustibles.

El diseño de mercado de los combustibles se ha basado en el mecanismo competitivo, siguiendo la tendencia internacional que adoptó la mayoría de países desarrollados y de la región, que iniciaron procesos de apertura y desregulación de sus sistemas económicos.

En la medida en que nuestra producción de petróleo no es suficiente para abastecernos internamente, somos importadores. Además, la capacidad disponible de refinación y la mezcla de productos que se obtiene del refinado del pe-

tróleo determina que no podamos abastecernos con la suficiente cantidad de diésel que demandamos diariamente. Sin embargo, la producción de gasolinas —que resulta del proceso de refinación del petróleo— excede el consumo interno, de forma que somos exportadores de estas.

Esto hace que los referentes para el petróleo, las gasolinas y el diésel no tengan que ser necesariamente los mismos. Para el caso del petróleo y el diésel, el referente debe ser el precio de importación, mientras que cuando se trata de las gasolinas, debe serlo el de exportación.

Como se aprecia en el cuadro 1, las variaciones de precios entre diciembre de cada año han seguido la evolución de los precios internacionales. Pero este ajuste no ha sido de similares proporciones en lo que se refiere al aumento y a la disminución de los precios internacionales.

Cuadro 1
Variaciones porcentuales de precios minoristas de combustibles líquidos

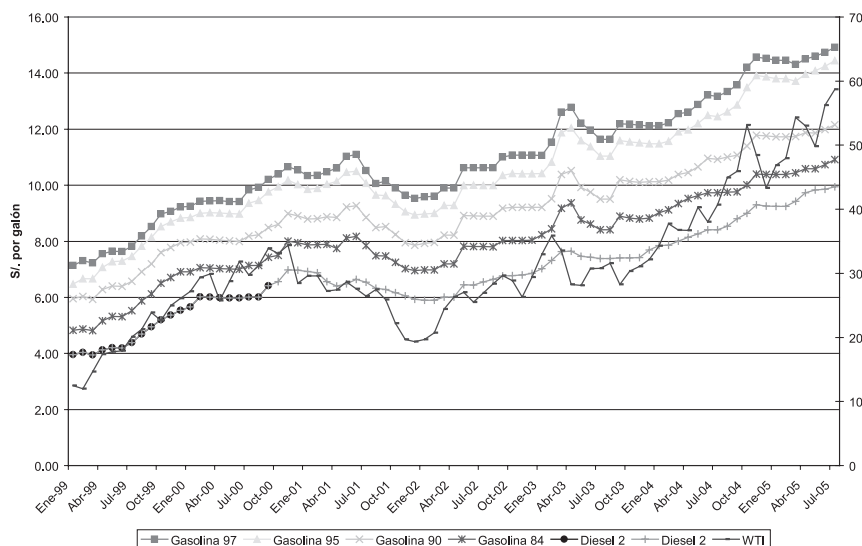
Año	Gasolina 97	Gasolina 95	Gasolina 90	Gasolina 84	Diésel 2	WTI
2000	14,32	13,48	12,08	15,05	25,81	9,13
2001	-9,58	-10,78	-11,78	-12,45	-14,92	-32,08
2002	16,16	16,44	17,18	15,52	15,68	52,20
2003	9,39	10,28	9,88	9,83	12,10	9,28
2004	19,90	20,82	16,21	17,67	20,42	34,77
2005*	13,29	15,98	11,25	12,13	18,19	44,26

* A fines de julio
Fuente: INEI
Elaboración propia

Como se aprecia en el gráfico 1, la evolución del precio minorista de las gasolinas y del diésel ha seguido un comportamiento muy similar al que ha tenido el precio internacional del petróleo (WTI).

Gráfico 1

Evolución mensual del precio al consumidor de los combustibles líquidos



Fuente: INEI y Economagic
 Elaboración propia

Esto puede ser corroborado mediante el estadístico de correlación parcial entre el precio de las gasolinas y el precio internacional del crudo en el mismo mes. Como se aprecia en el cuadro 2, estas correlaciones estadísticas son positivas, pero no tan altas como se esperaría de este tipo de productos.

Cuadro 2
 Correlaciones estadísticas entre los combustibles y el precio del crudo

Combustible	Correlación
Gasolina 97	0,076
Gasolina 95	0,126
Gasolina 90	0,103
Gasolina 84	0,154
Diesel 2	0,262

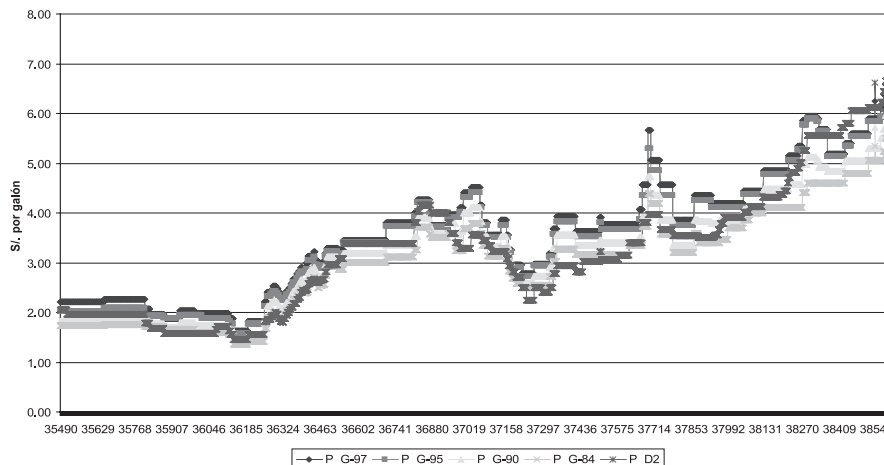
Elaboración propia

Estadísticamente, las explicaciones de esta relación pueden ser que el precio internacional utilizado para ajustar los precios al por menor no es el del mismo mes, lo que se contradeciría con la afirmación de los gremios y voceros de la industria petrolera, que justifican las alzas basándose en la evolución más reciente del precio internacional del crudo. Es probable que el ajuste se base en un promedio simple de meses recientes o en proyecciones de muy corto plazo.

Otras posibles explicaciones de este comportamiento se pueden encontrar en la teoría económica, concretamente en el comportamiento de mercados que no se encuentran sometidos a la presión competitiva. Sobre este tema, se pueden dar, a su vez, varias respuestas: poder de mercado en los mercados mayoristas (*upstream*), en los minoristas (*downstream*) o en ambos.

Gráfico 2

Evolución diaria de precios netos de combustibles líquidos de PetroPerú



Fuente: PetroPerú
 Elaboración propia

Como se aprecia en los gráficos 2 y 3, la evolución del precio ex planta, tanto de PetroPerú como de Relapasa, muestra una tendencia similar a la del precio internacional. Este hecho, asociado a la presunta transabilidad del petróleo y sus derivados, así como a la diversidad de proveedores internacionales, puede llevarnos a descartar la existencia de poder de mercado en el nivel *upstream* (ex planta).

Sin embargo, la correlación entre el precio ex planta y el precio internacional, en una coyuntura de precios crecientes, no elimina la hipótesis de poder de mercado en el segmento *upstream*, pues en un entorno de precios crecientes, el *mark-up* se puede haber mantenido relativamente constante. Entonces, necesitamos saber cómo se puede explicar el poder de mercado en un producto transable internacionalmente en el segmento *upstream*. Para esto, es preciso explorar las características económicas de la inversión que se requiere para retar a las empresas establecidas en el mercado: el tamaño de los

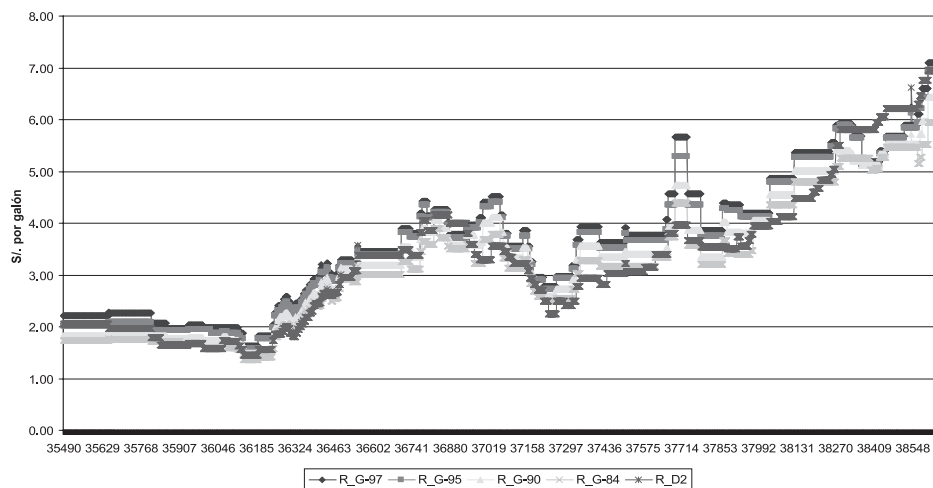
buques tanque apropiados para nuestros puertos y la capacidad disponible en los terminales marítimos, tanto en el paso como en el almacenamiento.

En el primer caso, estamos ante problemas que surgen de la indivisibilidad de la capacidad de transporte, mientras que en el segundo, nos enfrentamos con una elevada proporción de costos hundidos sobre los costos totales, por lo que no necesariamente deberíamos esperar que el arbitraje internacional de precios atraiga a los especuladores, que buscan diferencias de precios sobre las cuales lucrar. En otras palabras, hay problemas tecnológicos y de demanda que hacen que los mercados externos no sean rivales potenciales creíbles. Esto no es per se inapropiado. Habrá que pensar en qué políticas públicas articular para promover condiciones competitivas en los terminales y en el almacenamiento, de forma que se reduzcan los costos de transacción de un importador potencial, lo que permitirá el arbitraje de precios.

Gráfico 3

Evolución diaria de precios netos de combustibles líquidos de Relapasa

Fuente: Relapasa
Elaboración propia



El otro tema que es necesario explicar surge del poder de mercado en el nivel *downstream*. En este aspecto, nuevamente la percepción general es que hay tantas estaciones de servicios (grifos) que la competencia es el mecanismo que determina los precios. Esto implicaría ignorar que el concepto de rivalidad entre empresas requiere la existencia de un espacio de productos sustitutos y un espacio geográfico en el que esta rivalidad se lleve a cabo. Si hay algo que caracteriza a los mercados al por menor es la importancia que los costos de transporte tienen sobre la demanda. Esto hace que los mercados minoristas sean mercados definidos por espacios

geográficos de algunos cientos de metros, en el mejor de los casos, sin considerar el efecto que pueden jugar las marcas de venta al por menor —aditivos, multimercados, cajeros automáticos, etcétera— sobre el espacio de sustituibilidad de los productos.

En una encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática para el Instituto Nacional de la Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad en 1997, de aproximadamente 1.300 conductores, cerca de 62% indicaba que se surtía de combustible en determinada estación de servicio debido a que estaba cerca de su

hogar. Esto indica que el costo de transporte es relevante y que, por lo tanto, es posible que en el mercado minorista exista poder de mercado, lo cual explica la asimetría en las variaciones de precios: el ajuste no es igual cuando sube el precio que cuando baja. Basta pensar qué pasa con el precio de equilibrio de un monopolista cuando el costo marginal aumenta y cuando disminuye.

En este caso, la atenuación del problema originado por el poder de mercado debería provenir de políticas públicas que concentren la provisión de servicios minoristas en torno a ciertos espacios geográficos cercanos, así como de un estímulo a la demanda realizado mediante campañas de difusión de los precios de las diversas estaciones de servicios. ■

LOS TÓPICOS AMBIENTALES EN LAS DECISIONES DE POLÍTICA

Fernando Bravo Alarcón

Profesor del Departamento de Ciencias Sociales PUCP

Una vieja y muy citada frase de Carlos Marx dice que la historia se repite una vez como tragedia y luego como farsa. A partir de lo que acaba de ocurrir con el proyecto de la Ley General del Ambiente —importante instrumento legal que pretendía sustituir al anterior Código del Medio Ambiente de 1990—, podríamos pensar que la historia ambiental de nuestro país reproduce semejante esquema.

Tras haber sido aprobado en un primer momento por el pleno del Congreso de la República, este proyecto pasó a manos del Poder Ejecutivo, donde recibió sorprendentes observaciones. Una vez que fue devuelto al Parlamento para su revisión, los miembros de la Comisión de Ambiente y Ecología rebatieron los argumentos del Ejecutivo e insistieron ante el pleno del Congreso en la importancia de aprobar la propuesta, convencidos de que los instrumentos legales que allí se incorporaban —así como la necesidad de adoptar estándares internacionales que pusieran topes a la contaminación— contribuirían a mejorar las condiciones ambientales y de salud pública en nuestro país.

En el ínterin, los gremios empresariales se movilaron ante la opinión pública, logrando que diversos articulistas y programas periodísticos de conocida filiación proempresarial hicieran correr la voz de que esa ley atentaría contra las inversiones privadas y la seguridad jurídica. Los empresarios amenazaron recurrir al Tribunal Constitucional si el Parlamento aprobaba la versión original de la ley. Al parecer, esta amenaza tuvo efectos contundentes en muchos congresistas.

Según esta interpretación, los contenidos de la ley que afectaban a las inversiones eran la adopción de los límites máximos permisibles recomendados por la Organización Mundial de la Salud, la introducción del principio precautorio —la ausencia de certeza científica frente a un riesgo ambiental no impide la adopción de medidas de precaución ante ese riesgo—, la posibilidad de que la mayor autoridad conferida al Consejo Nacional del Ambiente melle el ya conocido papel de las oficinas de asuntos ambientales de los ministerios —muy condescendientes con los proyectos de inversión, que se aprueban con la filosofía del «sí o sí»—.

Tras la insistencia de la Comisión en el pleno del Congreso, este aprobó una norma cercenada, disminuida en sus pretensiones originales y que desnaturalizaba la propuesta original. De esta forma, casi se repetía la historia del Código del Medio Ambiente, el cual, ni bien entró en vigencia en 1990, fue agujereado por el famoso Decreto Legislativo 757, la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, que puso en suspenso varios artículos del código y subordinó las nacientes iniciativas proambientales a las necesidades de la empresa privada. La tragedia: una ley poco equipada para enfrentar los desafíos ambientales, que en el Perú se aproximan con fuerza. La farsa: argumentar que los principios e instrumentos ambientales originalmente previstos colisionaban con la seguridad jurídica del país.

Es posible que la propuesta de ley original no haya sido del todo completa o lo suficientemente clara en algunos aspectos —algunos ambientalistas la criticaron por eso—. Lo cierto es que, con esta decisión, el Perú pier-