

1° de enero al 15 de febrero de 2013

REALIDAD ECONOMICA

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

Realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) Aparece cada 45 días

273



Ilustración de Julio Cesar Ibarra Warnes

OLIGOPOLIO E INFLACIÓN

273

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Alfredo T. García

Secretario:

José María Cardo

Prosecretaria:

Marisa Duarte

Tesorero:

Eduardo Kanevsky

Protesorera:

Flora Losada

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo

Mariano Borzel

Roberto Gómez

Enrique Jardel

Daniel Rascovschi

Alberto Rosenthal

Horacio Rovelli

Ariel Slipak

Vocales Suplentes:

Roberto Adaro

Ramiro L. Bertoni

Nicolás Dvoskin

Pedro Etchichury

Teresa Herrera

Ricardo Laurnagaray

Revisoras de cuentas:

Gabriela Vítola

Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso

(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina

realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos
y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: iade@iade.org.ar,
realidadeconomica@iade.org.ar - <http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 273

1º de enero al

15 de febrero de 2013

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:

Enrique O. Arceo

Eduardo Basualdo

Alfredo Eric Calcagno

Dina Foguelman

Roberto Gómez

Mabel Manzanal

Miguel Teubal

**Registro Nacional de la Propiedad
Intelectual Nº 133452**

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

**Pedido de suscripción
Nacional**

Valor de la suscripción

8 números/1 año \$360

Consulte por suscripciones y envíos
al exterior

Impreso en Publiment S.A.,
Cónдор 1785 - Cdad. de Buenos Aires. tel.
4918-2061/2

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

YPF S.A. con participación estatal (1993-1998) ¿una empresa nacional?

*Ignacio Sabbatella**

En ciertos sectores políticos y académicos persiste lo que podría denominarse la “tesis de la desnacionalización de YPF” para explicar la declinación de la explotación de hidrocarburos en el presente, adjudicando exclusivamente la responsabilidad al arribo de Repsol a YPF en 1999. A su vez, se evalúa como exitosa -total o parcialmente- la primera etapa de la privatización en la cual el Estado conservó un porcentaje de las acciones. Sin embargo, la empresa funcionó bajo la misma lógica de una petrolera privada: reducción de las inversiones, caída de la actividad exploratoria y sobreexplotación de los yacimientos descubiertos en la etapa estatal.

El artículo tiene como objetivo analizar la *performance* de YPF S.A. con participación estatal (período 1993-1998), con el fin de contribuir al entendimiento del pasado reciente en el marco de la apertura de una nueva etapa en la historia petrolera argentina con la recuperación del control estatal de YPF.

Palabras clave: YPF - Privatización - Participación estatal - Desnacionalización

* Licenciado en Ciencia Política y Magíster en Investigación en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Actualmente es becario doctoral del CONICET, con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la UBA. ignaciosabbatella@yahoo.com.ar

YPF S.A. with a state share (1993-1998): a national company?

In certain political and academic sectors continues what might be called the "thesis of the denationalization of YPF" to explain the decline of hydrocarbon exploitation at the present, allocating responsibility only to Repsol since its arrival to YPF in 1999. In turn, they evaluate successfully -wholly or partly- the first stage of privatization in which the State retained a percentage of the shares. However, the company operated under the same logic of a private oil company: reduced investment, falling exploratory activity and overexploitation of reservoirs discovered in the state stage.

The article aims to analyze the performance of YPF S.A. with a state share (1993-1998), in order to contribute to the understanding of the recent past in the context of opening a new stage in the Argentine's oil history with the recovery of state control of YPF.

Keywords: YPF - Privatization - State share - Denationalization

Fecha de recepción: enero de 2013

Fecha de aceptación: enero de 2013

Introducción

En ciertos sectores políticos y académicos persiste lo que podría denominarse la “tesis de la desnacionalización de YPF” para explicar la declinación de la explotación de hidrocarburos en el país y de YPF en particular durante la última década. Quienes sostienen dicha tesis explican el magro desempeño de la actividad -caída de los niveles de exploración, extracción y refinación- exclusivamente a partir del inicio de la gestión de la petrolera española Repsol al frente de YPF, cuando en 1999 compró casi la totalidad de las acciones de la empresa. En forma inversa, evalúan como exitosa -total o parcialmente- la primera etapa de la privatización, comprendida entre los años 1993 y 1998, ambos inclusive, en la cual el Estado nacional y los Estados provinciales conservaron un porcentaje de las acciones. Caracterizan a ese período de la empresa, dirigido por José Estenssoro y sus sucesores, como una etapa “nacional”, en la cual se logró un incremento sustantivo de la extracción de petróleo y gas, alcanzando de esa manera el abastecimiento del mercado interno y la generación de saldos exportables¹.

Esta tesis tuvo una amplia difusión entre funcionarios y analistas en torno de la puja que el Gobierno nacional y Repsol protagonizaron desde finales de 2011 y que culminó en mayo de 2012 con la expropiación del 51% de las acciones de YPF pertenecientes a aquella empresa. Como correlato, la tesis se plasmó en el flamante “Informe Mosconi”, resultado de la investigación dispuesta por la intervención estatal en YPF acerca de la estrategia empresarial desplegada por el grupo Repsol desde que tomó el control de la misma en 1999. A modo de introducción, basta con reproducir el siguiente párrafo: “YPF era considerada una empresa con un presente y futuro brillantes (...) Sin embargo, a partir del año 1999 con la adquisición de YPF por parte de Repsol esta situación se revirtió dramáticamente” (Intervención de YPF, 2012: 19).

Aquí sostenemos la necesidad de realizar una evaluación integral de la política de “YPF S.A. con participación estatal” en función de la transformación neoliberal del sector, sustentada sobre tres pilares: la desregulación del mercado, la privatización de la gestión y la consagración de los hidrocarburos a la categoría de *commodities*. Al considerar otros indicadores, así como la reestructuración de la empresa (desprendimiento de activos y racionalización de personal), la estrategia de YPF dirigida a la maximización de ganancias poco se diferenció de la estrategia del resto de las petroleras privadas. Las consecuencias se verificaron inmediatamente en el impacto sociolaboral, pero aquí nos con-

¹ Uno de los exponentes de la perspectiva que contrapone tajantemente dos períodos en la privatización de YPF, es el economista Nicolás Gadano. En un artículo reciente, evalúa positivamente el primer período durante el cual “el equipo de conducción liderado por Estenssoro mantuvo el control de la empresa, y la embarcó en un proceso de expansión regional e internacional”, mientras que a partir de 1999 “el *management* de YPF cambió; el centro de decisiones estratégicas de la empresa se mudó de Buenos Aires a Madrid; la política de inversiones en Argentina quedó condicionada a las decisiones globales de inversión del grupo Repsol, y la política de distribución de dividendos se volvió fuertemente agresiva, involucrando millonarios flujos de fondos desde Argentina a España (casi US\$ 1.500 millones anuales en 2001 y 2005), imprescindibles para que Repsol repagara las deudas contraídas para comprar YPF” (Gadano, 2012).

centraremos en su efecto en el mercado petrolero en cuanto a la sobreexplotación de los recursos existentes y a la subexploración de nuevas reservas.

Por lo tanto, el presente artículo tiene como objetivo específico analizar la *performance* de YPF S.A. con participación estatal (período 1993-1998), en cuanto a la dirección estratégica que asumió en el mercado de hidrocarburos y los resultados de la misma. El objetivo general es realizar algunas contribuciones críticas respecto del pasado reciente de la empresa en el marco de la apertura de una nueva etapa en la historia petrolera argentina con la recuperación del control estatal de YPF y los desafíos por delante.

La estrategia metodológica seguida fue mixta dado que se integraron el abordaje cuantitativo y el cualitativo. El análisis cuantitativo se realizó a partir de las principales estadísticas de la empresa extraídas de sus balances, de los Anuarios de Combustibles y de Reservas de la Secretaría de Energía de la Nación y del Instituto Argentino del Petróleo y Gas; mientras que el análisis cualitativo se hizo en función del registro de los discursos de directivos de la empresa plasmados en la prensa escrita (*El Cronista Comercial*, *Página 12*, *Ámbito Financiero*, *La Nación* y *Clarín*) y en revistas especializadas (*Revistas Mercado y Petrotecnia*).

Cabe aclarar que nos concentraremos en el análisis del *upstream*², el segmento de la actividad que se ocupa de la exploración y extracción. El *downstream*³, tal como se denomina el segmento industrial y comercial del sector, aparecerá tangencialmente en la medida que lo requiera el análisis. De manera que no tiene un lugar prioritario el mercado de combustibles.

El trabajo está dividido en dos partes. En primer lugar, repasaremos los antecedentes inmediatos del período seleccionado: los pilares sobre los que se asentó la transformación neoliberal del sector de hidrocarburos. Y en segundo lugar, evaluaremos la evolución accionaria y directiva y la estrategia implementada por YPF S.A. en el período seleccionado. En las reflexiones finales rescataremos algunas lecciones relevantes para la nueva gestión de YPF bajo control estatal.

2. La gran transformación

Bajo la hegemonía neoliberal, la reforma estructural del sector de hidrocarburos durante la década de los noventa se sostuvo sobre tres pilares: la desregulación del mercado, la transformación de los hidrocarburos en *commodities* y la fragmentación y privatización de YPF.

² "Expresión que abarca el segmento de la industria que se ocupa de la extracción del producto y hasta su llegada a proceso industrial. Para el caso del petróleo y gas, la definición cubre los trabajos de exploración, perforación, explotación y hasta su entrega en refinería, plantas de proceso o fraccionamiento" (IAPG, 2009: 174).

³ "Expresión que cubre los últimos tramos de un proceso industrial o la etapa de comercialización del producto o subproductos. Para el caso del petróleo y gas define el intervalo en el que se cumplen los procesos de refinación, separación, fraccionamiento, distribución y comercialización" (IAPG, 2009: 169).

2.1. Desregulación del mercado

En sus primeros seis meses de gestión, el menemismo transformó radicalmente la fisonomía y funcionamiento del sector de hidrocarburos. Por intermedio de la ley 23.696 de Reforma del Estado se asentaron las bases sobre las que se edificó el esquema privatizador. La ley declaró el estado de emergencia a la prestación de los servicios públicos, a la ejecución de los contratos públicos y a la situación económica y financiera del Estado nacional, incluyendo las empresas públicas. Estableció las facultades del Ejecutivo para proceder a las privatizaciones, contrataciones y concesiones de ciertas empresas o sectores sin la necesidad de sancionar una ley especial por parte del Congreso. Es decir, que posibilitaba la desmonopolización o desregulación de los servicios. En el caso de YPF contemplaba concesiones o asociaciones en áreas de exploración y explotación.

En el mismo semestre se dictaron tres decretos que desregularon el mercado de hidrocarburos: 1055/89, 1212/89, 1589/89. Los mismos establecieron las siguientes medidas y principios:

- reconversión de los contratos con operadores privados en concesiones de explotación;
- eliminación de la mesa de crudos, mediante la cual la Secretaría de Energía asignaba cuotas de crudo a cada refinería, y la libre disponibilidad de la totalidad de los hidrocarburos obtenidos;
- libre importación de petróleo y derivados sin autorización ni aranceles;
- libre exportación de petróleo, mientras que la exportación de gas se podía tramitar pidiendo un permiso a la Secretaría de Energía;
- libre disponibilidad de divisas hasta el 70%;
- libertad de precios del petróleo y derivados;
- libre instalación de refinerías y bocas de expendio.

Los objetivos de la desregulación petrolera son resumidos en uno de los considerandos del primer decreto: “la política del Gobierno Nacional en materia de hidrocarburos se basa en la desregulación progresiva e integral de la actividad, que conduzca a la efectiva y libre competencia en todos los segmentos en el menor tiempo posible reflejando los valores internacionales, debiendo en consecuencia conceder la libre disponibilidad de la producción obtenida bajo estos esquemas de explotación, tanto en el mercado interno como para la eventual exportación de los productos” (decreto 1.055/89).

2.2. Transformación de los hidrocarburos en commodities

La desregulación y privatización del mercado de hidrocarburos tuvo como trasfondo la transformación de la concepción del petróleo y gas como “recursos estratégicos” hacia su consideración como simples mercancías exportables o *commodities*. Esa mutación fue operada desde el Estado en el marco del predominio de la valorización financiera y de la primarización de las exportaciones por sobre la actividad industrial⁴.

⁴ Este proceso fue abordado por Kozulj y Bravo, 1993; Mansilla, 2007; Sabbatella, 2010 y 2011b; Serrani, 2010; Barrera, 2011.

En el discurso de autoridades gubernamentales nacionales pasaron a ser considerados como “recursos económicos” y el petróleo como un “bien comerciable internacionalmente”, “cash” o una “moneda de cambio corriente”, según hemos registrado en la prensa escrita. Ya no tenía vigencia su consideración estratégica como recurso no renovable y escaso sino su valoración económica presente. Cabe aclarar que a diferencia del petróleo, el gas no puede ser considerado aún como un *commodity*. Mientras que el “oro negro”, dada la facilidad de su transporte, se comercializa globalmente y está regido por un precio internacional, para el gas no existe un mercado mundial sino varios mercados regionales. Sin embargo, el desarrollo del gas natural licuado (GNL) en gran escala permite conjeturar una nueva tendencia.

Así como la concepción estratégica respondía a un régimen de industrialización por sustitución de importaciones, con un Estado Benefactor y productor a través de la empresa pública, la mutación discursiva de los hidrocarburos en *commodities* es inescindible de la expansión capitalista en su forma neoliberal, que aboga por un Estado mínimo, con mercados desregulados, empresas privatizadas, y por la creciente apropiación privada de los recursos naturales extraídos.

De modo que los cambios en la *apropiación simbólica* (siguiendo a Toledo, 2008) facilitaron la *apropiación material* de los hidrocarburos por parte del capital petrolero, cuya actividad se dirigió a un mayor ritmo de extracción respecto de la exploración y a un incremento de las exportaciones de crudo y gas natural en detrimento de la industrialización y abastecimiento del mercado interno.

2.3. Fragmentación y privatización de YPF

La fragmentación de YPF -es decir, la escisión de activos de la empresa y su posterior venta- se inició con los decretos desreguladores de 1989. A su vez, el decreto 2778 de 1990 estableció el “Plan de Transformación Global” de YPF y delimitó el cronograma para vender sus principales activos. La empresa fue convertida en sociedad anónima de capital abierto, con lo que a partir de ese momento comenzó a regirse por el derecho privado, estableciendo las condiciones para la colocación de sus acciones en las bolsas de valores. Continuaría siendo una empresa estatal en la medida en que el Estado mantuviese la mayoría de las acciones de su capital.

El desprendimiento de todos aquellos activos que no fuesen “empresarialmente estratégicos y económicamente viables”, contempló la transferencia o asociación en distintas áreas de exploración y explotación del país; la venta de refinerías, ductos, vehículos y equipamiento; cierre de plantas y brusca reducción de la plantilla laboral.

Finalmente, en 1992, el menemismo logró aprobar por ley 24.145 de Federalización de los hidrocarburos y privatización de YPF, la cual habilitó la venta del 80% de las acciones y resguardó el 20% restante en manos del Estado a menos que se sancionase una nueva norma. José Estenssoro, interventor de YPF desde agosto de 1990 afirmaba por ese entonces: “La ‘Federalización de hidrocarburos y transformación empresarial de YPF’, se ha convertido realmente en un proyecto de ley sobre el que se articula el proceso

de cambio ya logrado en estos primeros años de gestión gubernamental y la ineludible necesidad de que YPF consolide definitivamente su presencia en un mercado desregulado y competitivo. No compartimos la idea que considera como un 'bien estratégico de la Nación'. Se trata más bien de un recurso que, correcta y económicamente administrado, puede convertirse en factor decisivo de transformación económica y que se comercializa en los mercados del mundo de una manera similar a los de los cereales y metales" (Estenssoro, 1992: 20).

La transformación de YPF estaba enmarcada en la desregulación más amplia del sector que se implementó desde mediados de 1989, con un abierto rechazo a la concepción estratégica de los hidrocarburos. En definitiva, Estenssoro resume en esta cita los tres pilares de la política petrolera menemista: el petróleo como mercancía exportable, la desregulación del mercado y la privatización de la empresa estatal.

Kozulj (2002: 18) estima que las transacciones realizadas entre 1990 y 1993 le reportaron al Estado argentino 2.059,6 millones de dólares. El desglose de estos activos indica que se trataba de la transferencia de 86 áreas marginales y de la asociación en 9 áreas centrales, así como la asociación en la refinería de Campo Durán (Salta), la venta de las refinerías de Dock Sud y San Lorenzo, el sistema de oleoductos y estaciones de bombeo entre la cuenca neuquina y el puerto de Bahía Blanca con sus instalaciones portuarias, buques-tanque y terminales portuarias marítimas en la cuenca del Golfo de San Jorge, entre otros activos del *downstream*.

Acorde con la Memoria y Balance de YPF, estas enajenaciones incluyeron la transferencia de la tercera parte de las participaciones en importantes campos petrolíferos y por tanto las reservas probadas de la empresa cayeron de 4.100 millones de barriles de petróleo equivalentes (BPE) al 10 de enero de 1991 a 2.500 millones de BPE al 1° de enero de 1995.

A su vez, la transformación empresarial de YPF involucró un amplio proceso de reestructuración de su plantilla laboral. De los 37.046 trabajadores que tenía antes de su privatización (además de unos 15.000 empleados contratados), quedaron 5.690 en 1995, es decir, una reducción del 84,6% en apenas 6 años a través de una sistemática política de retiros voluntarios, jubilaciones anticipadas, despidos directos y cesantías⁵. Regiones enteras donde operaba la empresa se vieron afectadas por la desocupación y la pauperización de las condiciones de vida de la población que originó este violento ajuste. La crítica situación social derivó en el estallido de sucesivas puebladas a partir de 1996 en Cutral C6 (Neuqu6n) y en Gral. Mosconi (Salta)⁶.

⁵ Para un mayor análisis del sector laboral, remitimos al lector a los trabajos de Mu6niz Terra (2009) y de Orlansky y Mak6n (2003), entre otros trabajos.

⁶ Para el caso salte6o, v6ase Sabbatella, 2011a.

3 .YPF SA con participación estatal

3.1. Composición accionaria y dirección

a) Evolución de la composición accionaria

Con el asesoramiento de las entidades financieras Merrill Lynch y First Boston, a mediados de 1993 el gobierno nacional colocó en las Bolsas de Buenos Aires y de Nueva York la primera oferta pública de acciones de YPF, fijando en 19 dólares el precio de cada acción, un valor de 6.707 millones de dólares por el total de la empresa⁷. De esta manera, el Estado recaudó por el 46% del paquete accionario 3.040 millones de dólares, de los cuales un 60% se destinaron a los jubilados (unos 1.824 millones de dólares) y otro tanto para las provincias (1.216 millones de dólares). La subvaluación de la empresa que hizo el gobierno quedaría demostrada un día más tarde cuando la cotización por acción cerró a 21,65 dólares, 14% por encima del precio de corte oficial que se había fijado en la subasta. Una ganancia de poco más de 60 millones de dólares para capitales especulativos.

Al cabo de esta primera colocación, la composición accionaria quedó repartida del siguiente modo:

- Estado nacional 20%
- Provincias (Chubut, Formosa, Mendoza, Santa Cruz y Neuquén) 12%
- Personal de YPF S.A. 10%
- Sistema Previsional 12%
- Sector Privado 46%

Poco antes había sido aprobado por decreto el estatuto en el marco de la nueva etapa privada de la empresa. Allí se estableció que las ganancias del primer año de explotación privada serían en mayor parte para el Estado y se pusieron limitaciones a la adquisición de accionistas individuales (hasta un 15% de las acciones) con el fin de evitar el copamiento de la empresa. Fue una decisión gubernamental vender en forma atomizada las acciones clase D, con el fin de que la tenencia accionaria no se concentrara en pocos propietarios. Con una quinta parte de la empresa en su poder, suponía para el Estado una continuidad del control de la orientación de la empresa. El Estado nacional se aseguró su lugar en el directorio de la empresa con el nombramiento de dos representantes: Luis Prol y Héctor Domeniconi. A su vez, el sindicalista Diego Ibáñez obtuvo otra silla en representación de las acciones Clase C del programa de propiedad participada.

Víctor Bravo cuestionó la venta, entre otras razones, por la carencia de una tasación oficial, una valuación de los activos y un balance del último año certificado por funcionarios públicos; además, el estatuto de YPF fue aprobado ape-

⁷ A pesar de que se especulaba con que el corte sería fijado en 20 dólares, lo disminuyeron para no dejar afuera a los grandes inversores institucionales de EUA, clientes de los bancos organizadores (Merrill Lynch y First Boston) que habían apostado por debajo de ese valor, perdiendo de recaudar 160 millones de dólares (*Página 12*, 29 de junio de 1993). Vale recordar que poco antes el mismo Estenssoro había valuado la empresa en 12.000 millones de dólares.

nas unas horas antes de la apertura de ofertas y el precio por acción muy por debajo del valor del mercado. Por lo tanto, concluía que: “Este proceso pone nuevamente en evidencia la visión absolutamente cortoplacista de la política del partido gobernante y su preocupación, casi obsesiva, por el “cierre de caja” del presupuesto nacional, que le permita cumplir con los compromisos pactados con los acreedores externos, como por ejemplo el plan Brady” (Bravo, 1993: 3-4).

En 1995, la sanción de la ley 24.474 autorizó al Poder Ejecutivo Nacional a reducir su tenencia del paquete accionario hasta una sola acción, la “acción de oro”⁸. A partir de allí, el Estado nacional quedó habilitado para vender el 20% de las acciones de la empresa que todavía estaban en su poder, convirtiéndose en un nuevo instrumento para cubrir las urgencias fiscales de un Plan de Convertibilidad cada vez más deteriorado.

Habilitado por la ley 24.474, el ministro de Economía Roque Fernández⁹ instaló públicamente a partir de agosto de 1996 la posibilidad de que el Estado vendiese su participación en YPF. El déficit crónico ya no podía ser sostenido únicamente con el recorte del gasto público, de manera que las acciones de la empresa se convirtieron potencialmente en dinero fresco. Sin embargo, poco tiempo después la decisión fue postergada dado que el ministro consideró que las condiciones del mercado no se presentaban favorables en aquel momento.

A mediados de 1997 se realizó una oferta pública de las acciones correspondientes al Programa de Propiedad Participada (PPP) con el acuerdo del sindicato. Por ese 10% se recaudaron poco más de 988 millones de pesos, de los cuales 585 millones quedaron en manos del Estado y 403 fueron repartidos entre los 4.600 empleados que trabajaban al momento de la privatización y que todavía continuaban en la empresa¹⁰. La composición accionaria de YPF tras la venta de las acciones del PPP y el desprendimiento progresivo de algunas provincias quedó de este modo:

- Accionistas privados 74,9%
- Estado Nacional 20% + acción de oro
- Provincias 4,7%
- Personal de YPF S.A. 0,4%

⁸ La acción de oro requiere su voto afirmativo para 1) Decidir su fusión con otra u otras sociedades; 2) Aceptar que YPF Sociedad Anónima, a través de la cotización de sus acciones en Bolsas de Comercio o Mercados de Valores, sufriera una situación de copamiento accionario consentido u hostil que represente la posesión del cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social de YPF Sociedad Anónima; 3) Transferir a terceros, la totalidad de los derechos de explotación concedidos en el marco de la ley 17.319, sus normas complementarias y reglamentarias, y la presente de modo tal que ello determine el cese total de la actividad exploratoria y de explotación de YPF Sociedad Anónima; 4) La disolución voluntaria de YPF Sociedad Anónima.

⁹ Roque Fernández reemplazó a Domingo Cavallo en la cartera económica el 6 de agosto de 1996 y ocupó ese lugar hasta la finalización del mandato de Carlos Menem. También defendió el Plan de Convertibilidad a rajatabla a través del ajuste fiscal y la reducción del gasto público.

¹⁰ Esto derivó en una serie de demandas judiciales por parte de exempleados de la empresa quienes reclaman su parte en el Programa. El litigio judicial continúa hasta la actualidad.

Según estimaciones de Kozulj (2002), la composición de la tenencia por parte del sector privado estaba compuesto en un 63,1% por fondos privados extranjeros (en primer lugar de Estados Unidos, luego del Reino Unido y de Francia) y apenas un 11,8% correspondía a actores privados argentinos, dividido en un 8% en manos de bancos locales y de los Administradores de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) y un 3,8% del Grupo Pérez Companc, único operador petrolero. Es decir que sólo el 36,9% de las acciones estaban en manos “nacionales” si al 11,8% perteneciente a capitales privados argentinos sumamos el 25,1% correspondiente al sector público y al personal de YPF.

Al promediar el año 1998 el gobierno nacional reflató la posibilidad de vender su participación en YPF pero asegurándose un lugar en el directorio mediante la retención simbólica de 1.000 acciones, o también denominada “acción de oro”. Otra vez apremiaba la “urgencia fiscal” y la necesidad de “tapar baches fiscales”.

La primera empresa en interesarse en la compra del paquete estatal fue Repsol S.A. Entre sus principales accionistas se encontraban las entidades financieras La Caixa, BBVA y Repinves, y la petrolera mexicana PEMEX. Repsol estaba inmersa en un proceso de internacionalización fundamentalmente en Europa y África y se había propuesto como objetivo estratégico expandirse hacia Latinoamérica¹¹.

La decisión de vender en bloque el 14,99% de la participación estatal provocó fuertes cuestionamientos del presidente de YPF, Roberto Monti, quien prefería la dispersión de las acciones pero el gobierno pretendía recaudar más de esta forma. También fue objeto de críticas desde la oposición la probabilidad de que YPF fuese controlada por un gran grupo petrolero internacional, se concentrase aún más la oferta interna y se profundizara la desnacionalización de la economía argentina. A ellas respondió el ex senador César Mac Karthy, el día que asumía como nuevo Secretario de Energía de la Nación: “No engañemos a la gente, porque ¿quién tiene hoy el control de YPF? Si la mayoría accionaria la tienen dos o tres fondos de inversión de Estados Unidos. YPF no es nacional y al señor Monti (presidente de YPF) lo pusieron esos inversionistas, no el Estado argentino. Lo único que hay que asegurar es que el domicilio fiscal se mantenga en la Argentina y que el Estado retenga la acción de oro” (Ámbito Financiero, 14 de diciembre de 1998).

En realidad, Mac Karthy asumía públicamente lo expuesto anteriormente: la desnacionalización de YPF se había consumado con antelación al desembarco de Repsol. Finalmente, a mediados de 1999 Repsol compró la casi totalidad de las acciones de la empresa hasta alcanzar el 98,23%. El Estado conservó un ínfimo porcentaje de acciones, manteniendo la acción de oro y un representante en el directorio de la empresa.

b) Presidentes de la empresa

La “colonización” de los puestos directivos de YPF por parte del sector privado fue un proceso que se inició antes de la transformación estructural del sec-

¹¹ Información extraída del sitio oficial de la empresa: www.repsol.com

tor de hidrocarburos llevada adelante por el menemismo. En su investigación sobre las prácticas colusivas públicas-privadas, Serrani señala que la colonización “implicó la llegada de empresarios, representantes del empresariado o allegados afines a sus intereses a ocupar reductos estratégicos de YPF con la finalidad de, a partir de estas posiciones institucionales privilegiadas, hacer uso de esa influencia para sostener o defender los beneficios obtenidos por los empresarios” (Serrani, 2010b: 21).

Anteriormente mencionamos que José Estenssoro fue nombrado interventor de YPF por el gobierno de Menem en agosto de 1990 y luego de la privatización, presidente de la empresa. Fue vital su rol en la fragmentación de los activos y en la liquidación del cuerpo de trabajadores de la empresa. Tras su muerte en un accidente aéreo en 1995, se sucedieron como presidentes Nells León en mayo de ese año; Miguel Madanes en septiembre de 1996 y Roberto Monti en abril de 1997 hasta la adquisición del capital mayoritario por parte de Repsol. Pese a que los nombramientos tuvieron aval del gobierno nacional, todos ellos provenían de la actividad privada y por tanto gozaban del beneplácito de los accionistas privados y del empresariado.

Estenssoro comenzó su carrera laboral en la gerencia de ventas de la Esso y trabajó durante 25 años en la compañía Hughes Tool. A principios de 1990 fundó la empresa EPP, que a pesar de su nula trayectoria en el negocio petrolero, en enero de 1991, y con Estenssoro ya como presidente de YPF, el ministro de Economía González le adjudicaba los derechos de explotación de dos áreas marginales de YPF (El Vinalar y Del Mosquito) a un consorcio encabezado por EPP. Incluso al mismo momento de asumir al frente de YPF, Estenssoro estaba directamente vinculado con el capital privado, ya que ejercía un alto cargo directivo en una pequeña empresa refinadora, Sol Petróleo.

León había sido nombrado vicepresidente de YPF por Estenssoro en 1993, y se había desempeñado en el cargo durante todo ese período (1993-1995). Pero además, ambos habían sido socios en la empresa EPP. Por su parte, Madanes había sido director general entre 1976-1991 de una *holding* nacional importante, el Grupo Madanes, que incluía las firmas Aluar, Kicsa, Fate y Cincotta; además de haber sido accionista individual de Telefé, Radio Continental, y de otras compañías de televisión por cable en la Argentina y en el Brasil. Por último, Monti había sido director de la petrolera Maxus, de origen estadounidense, tras su compra por parte de YPF S.A. en 1995, como veremos más adelante. Dado que Maxus contaba con cinco años de déficit en su haber, Monti aplicó un plan agresivo de racionalización del personal y sobreexplotación de la capacidad instalada. Como presidente de YPF nombró al número dos de la estadounidense Amoco, Remigio Giacomel, para que ejerciera la vicepresidencia del área de producción y exploración (datos extraídos de Serrani, 2010b).

3.2. Estrategia

La estrategia de la nueva YPF, pese a que tenía una composición mixta de capital privado y público, no se apartó de los lineamientos mercantilistas que desarrollaron las otras compañías privadas. Desglosaremos sus lineamientos en cuatro medidas: sobreexplotación y primarización de sus exportaciones,

internacionalización de sus inversiones, abandono de la actividad exploratoria y soberanía de los accionistas.

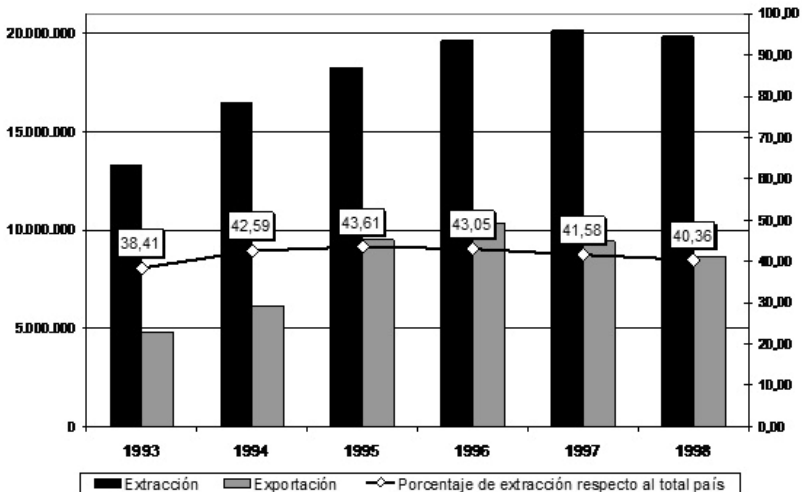
a) Sobreexplotación y primarización de las exportaciones:

Los números de YPF S.A. con participación estatal muestran un incremento sustancial de la explotación de los hidrocarburos: entre 1993 y 1998 aumentó un 50%, en el caso del crudo, y un 32% en el caso del gas natural. El pico de extracción de crudo tuvo lugar en 1997 con 20.135.202 de m³ y el de gas en 1998 con 13.004.816 de m³. El porcentaje respecto de la extracción total del país promedió un 42% en el caso del crudo y un 34% en el del gas natural (ver **gráficos N° 1 y N° 2**).

El presidente de la empresa, José Estenssoro, cristalizaba en sus declaraciones el criterio economicista predominante sobre las reservas de hidrocarburos: "Tenemos 27 años de reserva de gas y debemos utilizarlo, darle movimiento económico, porque después de 10 años no tiene valor" (Revista Mercado, 1994: 46).

Quienes sostienen la tesis de la desnacionalización valoran como positivo de por sí un mayor volumen de extracción y es un aspecto que resaltan de la gestión privada de YPF hasta 1999. Sin embargo, es preciso considerar al menos dos factores: por qué y para qué. Primero, ¿a qué proyecto económico-político responde esa sobreexplotación? En el marco del régimen de acumulación neoliberal implementado durante los noventa, con un predominio de la valorización financiera y una fuerte desindustrialización, la extracción de hidrocarburos no

Gráfico N° 1. Extracción y exportación de petróleo crudo de YPF S.A. 1993-1998 (en m³) y porcentaje de extracción respecto del total país



Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía

estaba concebida como una actividad estratégica para alimentar energéticamente el aparato productivo sino para “monetizar” las reservas, realizarlas en dinero. Segundo, ¿cuál es el destino de esos mayores volúmenes? Enlazado con lo anterior, el petróleo y el gas (con las salvedades hechas) apropiados como meros *commodities* se sacan del subsuelo para colocarlos en los mercados internacionales. Desde 1993 en adelante se duplicaron las exportaciones de crudo, con un pico de 10.344.591 m³ en 1996 que representó más del 50% de lo extraído (ver **gráfico N° 1**). Tratándose de recursos no renovables y de un país que no cuenta con abundantes reservas, cabe destacar que las exportaciones del período 1993-1998 de YPF (48.821.093 m³) equivalen al 12% de las reservas existentes a 2010 (401.462.000 m³). Dicho de otra manera, en sólo seis años se exportó el equivalente a un año y medio de producción actual de todas las empresas del sector.

No debe perderse de vista que el precio internacional WTI del barril en ese período tuvo un promedio de 18,5 dólares, significativamente más bajo que el promedio de la década de los 2000 cuando trepó a los 51 dólares, mientras se hacía notoria la declinación de las reservas en el nivel nacional y se hacía necesario importar derivados del petróleo en forma progresiva¹².

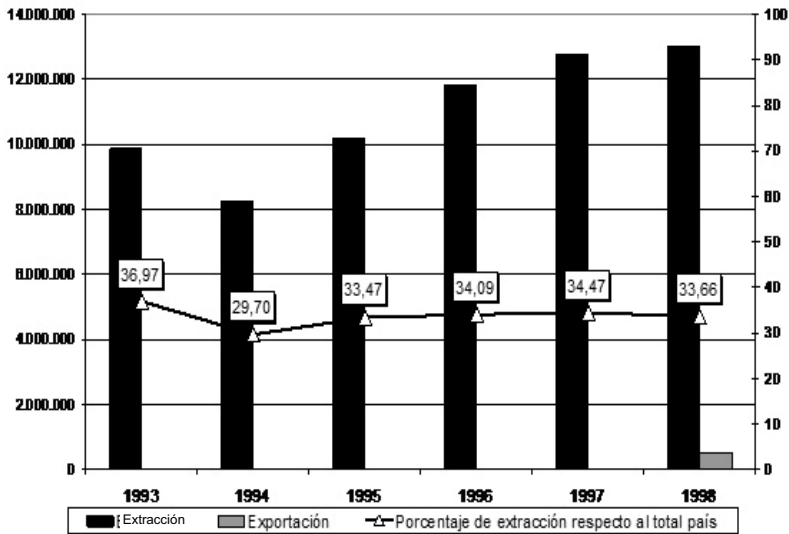
En una entrevista que le realizó la Revista *Mercado* en marzo de 1995, Estenssoro relativizaba la racionalidad económica que supone agregar valor a los recursos hidrocarbúricos y aseguraba que la empresa obtenía mayor margen de rentabilidad en la exportación de crudo que en productos derivados. Argumentó dos razones: la ineficiencia de la capacidad propia de refinación y los bajos precios de productos refinados en el mercado internacional.

En 1997 YPF era la mayor empresa exportadora con una facturación de 1.716 millones de dólares, casi el 25% de todos sus ingresos (*Clarín*, 23 de julio de 1998). El presidente de aquel entonces, Roberto Monti, celebraba que las exportaciones representaran el 42% de las ventas totales de YPF durante ese año y calculaba que “si se tiene en cuenta que hasta hace cuatro años la totalidad de la producción de YPF se comercializaba en el país, es fácil ver el valor de esas cifras” (*Mercado*, 1998: 27).

Las exportaciones de gas se desarrollaron con plenitud posteriormente al período de estudio, aunque tienen origen en la gestión Estenssoro. En 1995 la empresa señalaba que “los mercados de exportación también representan una excelente oportunidad para el crecimiento de las ventas de gas natural” (Memoria y Balance 1995: 17). Ese año se firmó el primer contrato de exportación a Chile con la empresa Methanex, elaboradora de metanol. Estaba prevista la construcción del gasoducto para comenzar las exportaciones a fines de 1996, aunque se inició más tarde, y existían dos proyectos más para transportar gas hacia importantes ciudades chilenas. Por otro lado, estaba en estudio la construcción de un gasoducto con dirección al Brasil para abastecer la ciudad

¹² En ese sentido, fueron premonitorias las palabras de Gustavo Calleja: “como para la concepción de la actual política económica el petróleo es un *commodity* y no un bien estratégico, van a mandar al diablo el propósito del autoabastecimiento, porque para esta política si hoy sobra se exporta y si mañana falta se importa: veremos qué pasa si en unos años nos enfrentamos a una crisis de balanza de pagos y nos quedamos sin petróleo” (*Página 12*, 11 de septiembre de 1993).

Gráfico N° 2. Extracción y exportación de gas natural de YPF S.A. 1993-1998 (en Mm³) y porcentaje de extracción respecto del total país



Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía

de San Pablo ya que en 1995 se verificó un gran volumen de gas en el yacimiento Aguaraquí, en la cuenca Noroeste, y se consideraba más probable la factibilidad de exportar desde allí.

Si bien la mayor extracción de gas se explica por la expansión del uso de centrales eléctricas y del parque automotor durante los noventa, la empresa orientó los nuevos proyectos gasíferos a la venta en el mercado regional en detrimento del consumo local. En el **gráfico N° 2** se expone el progresivo incremento de la extracción de gas natural y una incipiente exportación en el año 1998. Esta política se profundizaría durante los años siguientes con la gestión Repsol, con serias consecuencias en el autoabastecimiento interno.

b) Internacionalización de sus inversiones

La segunda estrategia de la nueva YPF se observa en el rubro inversiones. Estas últimas se orientaron hacia la asociación con otras empresas y compra de activos en distintas partes del mundo en detrimento de un mayor desembolso en el orden interno. Hasta 1993, YPF había desarrollado la totalidad de sus operaciones en suelo argentino, con excepción de un área en Ecuador ("Bloque 14") licitado en 1987 y del cual resultaron adjudicatarios además de YPF, ELF (compañía Francesa) y Braspetro (empresa internacional subsidiaria de Petrobras). Según afirma el informe Mosconi, tras la privatización de YPF fue necesario internacionalizar la empresa "no solo para ampliar los horizontes de

la Argentina en la búsqueda de hidrocarburos, sino también para permitir que sus empleados tuvieran mayor experiencia en distintos tipos de yacimientos y acceso a nuevas tecnologías” (Intervención de YPF, 2012: 17).

En septiembre de 1994 se asoció a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) para la exploración petrolera en Bolivia. Adicionalmente, constituyó YPF Perú S.A. e YPF (Sudamericana) S.A. en Bolivia, dedicadas a la exploración y explotación y a la refinación, *marketing* y transporte y destinadas a participar en las privatizaciones de las compañías petroleras estatales de dichos países (Memorias y Balances de Repsol-YPF 1994-2001).

En abril de 1995 adquirió por 740 millones de dólares Maxus Energy Corporation, una sociedad con sede en Estados Unidos, propietaria de áreas con reservas probadas en Indonesia, Estados Unidos y en varios países de América del Sur (Venezuela, Ecuador y Bolivia). Según se señala en el Informe Mosconi, la compra de Maxus permitía “incorporar personal con experiencia en operaciones *offshore* y tener acceso al mercado de los Estados Unidos, principal consumidor de hidrocarburos en el mundo” (Intervención de YPF, 2012: 17). Sin embargo, esta compra fue duramente cuestionada desde la oposición ya que se trataba de una empresa endeudada y que aparentemente tenía vínculos con Estenssoro.

Inició la construcción, junto con otras operadoras, de un oleoducto y de un gasoducto para canalizar las exportaciones a Chile, la participación en la explotación de un pozo venezolano y la exploración en el Golfo de México junto con Petrobras. Con respecto a la firma brasileña, cabe mencionar que a partir de su apertura a capitales privados en 1998 se incrementó la participación de YPF en la actividad exploratoria en el Brasil.

En 1998 adquirió el 18,67% de las acciones de la empresa Bitech Petroleum Corporation, para desarrollar activos de petróleo y gas en Rusia. Hacia 1999, YPF Internacional tenía además operaciones en Guyana, Malasia y Colombia. El informe Mosconi evalúa más que positivamente la expansión internacional de YPF S.A.: “Producto de esta estrategia, en el año 1999 la producción internacional de YPF era superior a los 85.000 barriles por día de petróleo, cerca de 200 millones de pies cúbicos de gas natural y las reservas internacionales de YPF superiores a los 400 millones de barriles equivalentes de petróleo (...) YPF tenía presencia en 12 países, en tres continentes y había pasado de ser una compañía exclusivamente argentina a una compañía Internacional” (Intervención, 2012: 18-19)

A partir de la compra de YPF y en sólo cuatro años, Repsol realizó un proceso de transferencia de los activos internacionales a favor de sí misma, de manera que YPF perdió el gerenciamiento de esos activos.

En relación con el período de estudio, en el **cuadro N° 1** se puede observar un claro redireccionamiento de las inversiones de la empresa ya que a partir de 1995 se incrementan los gastos del *upstream* en las áreas internacionales adquiridas en detrimento de los gastos locales. La inversión en exploración en el ámbito doméstico cayó un 57% entre 1995 y 1998, de 315 millones de dólares a 134 millones, mientras que en el ámbito externo creció un 75%, de 54 a 95 millones. Incluso, en 1998 que fue un año de marcado descenso de la inver-

Cuadro N° 1. Inversiones de YPF S.A. en el *upstream* (1993-1998). Gastos de exploración y desarrollo en los mercados nacional e internacional en millones de pesos/dólares

		1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exploración	Nacional	150	298	315	237	202	134
	Internacional	-	-	54	63	99	95
	Total	150	298	369	300	301	229
Desarrollo	Nacional	652	755	1312	949	760	649
	Internacional	-	-	110	148	239	258
	Total	652	755	1422	1097	999	907
Total nacional		802	1053	1627	1186	962	783
Total internacional		-	-	164	211	338	353
Total exploración + desarrollo		802	1053	1791	1397	1300	1136

Fuente: Elaboración propia sobre Memorias y balances de YPF S.A., varios años

sión, los recursos destinados al exterior alcanzaron un 41% del total. En tanto, la inversión en desarrollo doméstico cayó un 50,5% entre 1995 y 1998, de 1312 millones de dólares a 649 millones, y la inversión en el desarrollo de las áreas internacionales aumentó un 134%, de 110 millones a 258 millones.

La estrategia internacional de YPF S.A. se enmarca en la misma orientación seguida por el sector privado. Hasta mediados de los noventa, empresas privadas de origen local que crecieron en el mercado petrolero argentino se expandieron internacionalmente. Un cuestionario realizado en 1995 por la Revista *Petrotecnia* a distintas empresas arrojó conclusiones más que evidentes sobre la internacionalización de las operaciones del *upstream*: Astra, Quital-Co y Tecpetrol en Venezuela; Bidas en Perú, Bolivia, Rusia y Turkmenistán; Pérez Compac en Perú, Bolivia y Venezuela; Pluspetrol en Argelia, Túnez, Costa de Marfil, Colombia, Perú y Bolivia.

¿Cuáles fueron las razones para el desenvolvimiento de dicho proceso de internacionalización? La respuesta complementaria brindada desde la empresa Bidas es elocuente y pone en evidencia el propósito de “profundizar el proceso de globalización de la empresa para diversificar riesgos y aumentar su eficacia competitiva” y “concentrarse en áreas de bajo riesgo geológico y de importante potencial de reservas” (*Petrotecnia*, octubre de 1995: 51). A pesar de las amplias ventajas que había dispuesto uno de los esquemas más desregulados y privatizados del mundo, las petroleras optaron por invertir en geologías menos riesgosas y por lo tanto más rentables que la de la Argentina.

c) Caída de la actividad exploratoria

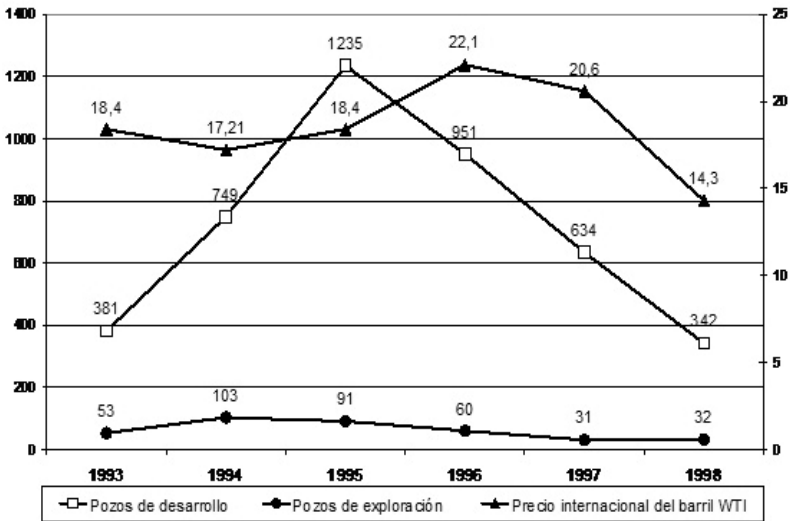
Evidentemente, la expansión internacional de la empresa condujo a una menor inversión en exploración fronteras adentro. A ello se sumaba la falta de "atractivo" geológico de la Argentina ya que no se preveía la posibilidad de encontrar ricos yacimientos que justificaran una inversión de riesgo. En tal sentido, el sucesor de Estenssoro, Nells León, afirmaba a fines de 1995 que la principal variable de ajuste que la empresa usaría para enfrentar su creciente nivel de endeudamiento sería la actividad exploratoria. Se proponía privilegiar los proyectos de mediano y bajo riesgo por sobre los de alto riesgo, en los cuales buscaría asociarse con grandes compañías internacionales (*El Cronista Comercial*, 4 de diciembre de 1995). La empresa esperaba reducir la exploración de alto riesgo en 1996, hasta menos del 10% de los gastos totales (Memoria y Balance de 1995: 18).

Ante la baja pronunciada en la cotización internacional del crudo entre 1997 y 1998, la empresa adoptó una gama de iniciativas que apuntaron a sostener las utilidades. Su presidente, Monti, explicaba que la política desarrollada fue el incremento de la producción y de la refinación para colocar mayores volúmenes tanto en el mercado interno como externo, asociado con una "fuerte campaña de reducción de costos en todas las áreas de la compañía" (*Petrotecnia*, junio de 1998: 80). Las declaraciones de Monti se complementan con las de Giacomel, vicepresidente de producción y exploración, quien no dejaba margen de duda sobre los efectos de la caída del precio del crudo en la industria petrolera y el ajuste de la inversión en la actividad exploratoria: "Con respecto a reducir inversiones, lo más fácil es la exploración. Uno pospone la exploración ya que prácticamente no afecta a las reservas porque puede -a corto plazo- recuperarlas haciendo en los años siguientes más exploración. Obviamente, la exploración que postergamos fue la de alto riesgo" (*Petrotecnia*, octubre de 1999: 16).

De manera que la ausencia de inversiones de riesgo, al igual que las otras petroleras privadas, se reflejó en la política de exploración: el pico máximo de pozos exploratorios tuvo lugar en 1994 con 103 pozos para caer un 70% hasta 1998 con apenas 32 pozos. Con todo, las reservas de petróleo y gas bajo concesión de YPF S.A. se recuperaron luego de la fragmentación de los activos de la empresa para alcanzar 177.084.400 de m³ de petróleo, un 41% de las reservas totales del país, y 256.122.600 millones de m³, un 37% de las reservas totales del país, en 1998 (Anuario de Reservas de la Secretaría de Energía de la Nación)¹³. No obstante, Gadano afirma que "la recuperación de reservas no ha estado mayormente asociada con nuevos descubrimientos, sino a un importante incremento de la tasa de extracción, asociado principalmente con la introducción generalizada de técnicas de recuperación secundaria" (Gadano, 1998: 33).

¹³ No fue posible contar con la serie estadística de reservas de la empresa del período en una medida unificada y por esa razón nos remitimos únicamente al año 1998.

Gráfico N° 3. Pozos de desarrollo y pozos de exploración (en cantidades) de YPF S.A. y precio WTI del barril de petróleo (en dólares) entre 1993 y 1998



Fuente: Elaboración propia sobre Anuarios de Combustibles de la Secretaría de Energía de la Nación y a BP Stastical Review of World Energy 2011

En el **gráfico N° 3** se observa la cantidad de pozos de desarrollo¹⁴ y de exploración¹⁵ de la empresa y su relación con el precio internacional del petróleo. La disminución de la cantidad de pozos total desde 1996 hasta 1998 coincide con la abrupta caída de la cotización del crudo, tal como fue registrado en el análisis cualitativo. Adicionalmente, se puede comprobar la ampliación de la brecha entre la actividad exploratoria y la de explotación: en 1993 y 1994 se realizaba un pozo de exploración por cada 7,2 de desarrollo, aproximadamente, mientras que en los años posteriores esa relación creció hasta alcanzar en 1997 una relación de 1 cada 20 y en 1998 se volvió a reducir a 1 cada 10. En definitiva, la política de YPF S.A. consistió en una mayor explotación de los yacimientos existentes por sobre la actividad de riesgo.

¹⁴ Los pozos de desarrollo comprenden la suma de los pozos de explotación y los pozos de avanzada. Los de explotación son pozos perforados en áreas de explotación dentro de los límites conocidos del yacimiento productivo y los de avanzada son pozos perforados en áreas de explotación con el fin de definir o extender los límites del yacimiento (Fuente: Anuario de Combustibles de la Secretaría de Energía).

¹⁵ Los de exploración son pozos perforados en una posible trampa separada en la que no se hubiese perforado previamente un pozo considerado económicamente productivo, así como cualquier otro pozo que la Autoridad de Aplicación considere como tal (Fuente: Anuario de Combustibles de la Secretaría de Energía).

d) Soberanía de los accionistas

El discurso neoliberal había atacado, entre otras cosas, la noción de “soberanía nacional” sobre los recursos estratégicos y luego la reapropió a la defensa de los intereses de los accionistas. Pronto quedó borrada la liturgia nacionalista que Nells León definió con inmejorable sencillez: “YPF era un animal sagrado. Tuvimos que liberarla de ese concepto de soberanía y convertirla en una empresa comercial” (*El Cronista Comercial*, 6 de octubre 1995). El nuevo soberano ya había sido coronado por Estenssoro: “Nuestra responsabilidad primera es darle más beneficios al accionista. Debemos encontrar constantemente el modo de crear valor a este negocio para los dueños de esta empresa que son los accionistas” (*Revista Mercado*, marzo 1995: 19).

La idolatría mercantil y la defensa de la soberanía de los accionistas también atrapó a Roberto Monti unos años más tarde: “hoy YPF es una empresa que se traza como prioridades crecer, generar ganancias y crear valor para el accionista” (*Mercado*, enero de 1998: 26). Pese a que el Estado nacional aún mantenía el 20% del paquete accionario en su poder el derrotero de la nueva YPF fue similar a la de cualquier compañía petrolera internacional que busca maximizar su ganancia. En ese sentido, el Vicepresidente de Finanzas y Control de YPF S.A. aseguraba: “En este contexto, YPF juega un especial protagonismo: fue la principal herramienta del Estado para privatizar la casi totalidad de la producción hidrocarburíferas, desregulándola casi por completo (como pocos países hoy la tienen), con un alto grado de competitividad, a tal punto que YPF es hoy el principal exportador argentino y lo hace con beneficios, todo ello manejado con los parámetros y concepciones de una compañía privada (aunque el Estado aún retenga un 20% de su paquete accionario)” (Oliveri, 1997: 76).

El interés público no estuvo en ningún momento representado, excepto en la presión del gobierno por obtener una porción mayor de los dividendos repartidos el primer año, según el registro periodístico realizado. La sentencia de Estenssoro cuando aún el Estado conservaba un quinto de la empresa es más que elocuente: “...por primera vez en la historia de nuestro país el futuro es la entera responsabilidad del sector privado” (Estenssoro, 1994: 2).

4. Conclusiones

El análisis precedente no exime a Repsol de su pésima gestión al frente de YPF durante los últimos 13 años, como bien retrata el Informe Mosconi, llevando al país a una crítica situación energética que condujo a la decisión soberana de expropiar el 51% de las acciones de YPF en manos de aquella. El centro de este trabajo estuvo puesto en un período poco estudiado y cuyo análisis tampoco se agota aquí.

A modo de conclusión, YPF S.A. con participación estatal entre 1993 y 1998 poco o nada tuvo de “nacional”. La afirmación se sostiene en dos aspectos. En primer lugar, su composición accionaria dejó de ser nacional con anterioridad a la llegada de Repsol en 1999, ya que en 1997 apenas el 36,9% pertenecía a accionistas privados de origen argentino, al Estado (nacional y provinciales) y un mínimo porcentaje restante al personal de la empresa. Asimismo, el 20% que

retuvo el Estado nacional a lo largo de esos seis años, que lo colocaba como el principal accionista, no se cristalizó en la dirección de la empresa. Si bien los sucesivos presidentes tuvieron la venia gubernamental, provinieron del ámbito privado, no respondieron al control político estatal y actuaron conforme a lograr la máxima rentabilidad empresarial.

En segundo lugar, la estrategia de la empresa no tuvo como meta el “interés nacional”. Su política de expansión internacional tuvo como contrapartida un desmejoramiento de las inversiones en el *upstream* local. Año a año, los activos internacionales recibieron mayores desembolsos de dólares a costa de los destinados al mercado local. En rigor, el abastecimiento interno estuvo cubierto a partir de un incremento sideral de la actividad extractiva pero con el fin último de generar saldos exportables. El petróleo crudo fue colocado en los mercados internacionales como cualquier otro *commodity* y los proyectos de gas natural fueron concebidos a partir de su venta a los países limítrofes. De esta manera, una estrategia exportadora sobre la base de recursos naturales no renovables y que no abundan en la Argentina como en otras partes del mundo, combinada con el abandono de la exploración de riesgo y de la incorporación de nuevas reservas en territorio nacional, sentó las bases de la caída del horizonte de reservas que se verifica en el presente.

La estrategia general de YPF S.A. no se diferenció de la implementada por otras compañías privadas que operaban en el mercado nacional. En definitiva, la crítica situación del sector de hidrocarburos en el presente no se remonta a la “desnacionalización” de YPF S.A. con el arribo de Repsol. Los problemas comenzaron desde la privatización de 1992 y, antes, desde 1989 con la desregulación del mercado local.

El análisis de la trayectoria seguida en el pasado contribuye al debate acerca de cuáles son los caminos posibles que se abren en el presente tras la recuperación del control estatal de YPF. Existen marcadas diferencias. En lo que se refiere al contexto, la expropiación se realizó en el marco de las necesidades de un patrón de crecimiento con orientación industrial distinto del régimen de acumulación neoliberal y de un Estado que está recuperando el terreno político, económico y social que el neoliberalismo cedió al sector privado. En cuanto a la propia YPF, las dimensiones de la empresa y su participación en el mercado son menores a las de hace 15 años. La composición accionaria también es mixta pero con mayoría estatal (nacional y provincial) y casi todo el nuevo directorio fue elegido por esa mayoría. Cabe destacar que en los fundamentos del proyecto de ley se declamó el retorno de la concepción estratégica de los hidrocarburos y el abandono de la noción de *commodity*. Asimismo, se aspira a una “gestión profesionalizada” pero con “dirección política”, es decir que el gobierno establecerá los *finés* y la gestión será la que arbitre los mejores *medios*. Además, la declinación de los volúmenes extraídos durante la gestión Repsol, un consumo en constante aumento y el déficit en la balanza comercial energética obligan a fijar como meta prioritaria una mayor extracción de crudo y gas para abastecer el mercado interno. Por último, el nuevo Plan Estratégico prevé el relanzamiento de la actividad exploratoria mediante la perforación de 50 pozos por año.

Sin embargo, cabe realizar algunas observaciones a la sombra de la experiencia pasada. El Plan Estratégico también contempla en su fase final la expansión global de la empresa y el desarrollo masivo de los recursos no convencionales. Si por expansión global se entiende el proceso de internacionalización de la empresa similar al que se llevó a cabo a mediados de los noventa, no debe hacerse a costa de las inversiones en el mercado local y, en todo caso, debería hacerse en función de adquirir recursos energéticos para el abastecimiento interno y no en función de criterios comerciales. Por otra parte, la explotación del *shale oil* y *shale gas* debería hacerse en función de las necesidades nacionales, bajo un estricto resguardo de sus impactos ambientales, y no en función de alcanzar metas exportadoras, como expresaron los nuevos funcionarios de la empresa en declaraciones públicas. Por más que se compruebe la existencia de enormes reservas sin explotar aún, no dejan de ser recursos no renovables. Allí reside su verdadero carácter estratégico.

Bibliografía

- Barrera, Mariano A. (2010a). *Análisis del proceso de fragmentación de YPF: lazos, rupturas y continuidades entre la dictadura militar (1976-1983) y el gobierno de Carlos Menem (1989-1999), desde los actores que participaron en el mercado de hidrocarburos*. 2do. Congreso Anual AEDA, "Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos del bicentenario", 20 y 21 de septiembre 2010. Buenos Aires. CD del Congreso.
- Barrera, Mariano A. (2010b). *Análisis de las consecuencias del proceso de reestructuración del mercado primario de hidrocarburos a la luz de sus transformaciones y de la privatización de YPF S.E. (1989-2008)*. III Jornadas de Economía Crítica. 14, 15 y 16 de octubre. Rosario, Argentina. CD-ROM ISBN 978-987-1497-32-4).
- Bravo, Víctor (1992). *¿Por qué privatizar YPF?* **Realidad Económica**, N° 110, pp. 82-93.
- Bravo, Víctor (1993). *Desnacionalización: YPF S.A. ¿y ahora qué?* **Realidad Económica**, N° 117, pp. 2-7.
- Estenssoro, José (1993). *Transformación de YPF*. Revista Estructural: Transformación Institucional de YPF. Buenos Aires.
- Estenssoro, José (1994). *La industria del petróleo y el gas en la Argentina*. Boletín de Informaciones Petroleras. Buenos Aires.
- Gadano, Nicolás (2012). *YPF, pasado y futuro. La alterada historia petrolera*. Revista Le Monde Diplomatique, Edición Argentina, N° 154.
- _____ (1998). *Determinantes de la inversión en el sector petróleo y gas de la Argentina*. CEPAL, Serie Reformas Económicas, N° 7. Buenos Aires.
- Instituto Argentino del Petróleo y Gas (2009). *El abecé del petróleo y del gas: en el mundo y en la Argentina*. Buenos Aires: IAPG.
- Kozulj, Roberto (2002). *Balance de la privatización de la industria petrolera en Argentina y su impacto sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Kozulj, Roberto y Bravo, Víctor (1993). *La política de desregulación petrolera argentina*. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.
- Mansilla, Diego (2007). *Hidrocarburos y política energética. De la importancia estratégica al valor económico: desregulación y privatización de los hidrocarburos en Argentina*. Buenos Aires: Ediciones CCC, Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

- Muñiz Terra, Leticia (2009). *Bifurcaciones. Rupturas y continuidades en las trayectorias laborales de ex trabajadores petroleros. Un estudio a partir de la privatización de la refinería YPF La Plata*. Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Oliveri, Carlos (1997). *YPF, un modelo de privatización para el mundo*. Boletín de Información Petrolera N° 25, año VII, Bs. As.
- Orlansky, Dora y Makón, Andrea (2003). *De la sindicalización a la informalidad. El caso Repsol-YPF*. Revista Argentina de Sociología, N° 1, pp. 7-26.
- Sabbatella, Ignacio y Serrani, Esteban (2011). *A 20 años de la privatización de YPF. Balance y perspectivas*. Revista Voces en el Fénix, Año II, N° 10, noviembre, ISSN 1853-8819.
- Sabbatella, Ignacio (2011a). *Petroleras, desigualdad ambiental y conflicto social en el norte de Salta (1999-2001)*. VI Jornadas de Jóvenes Investigadores, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, 10, 11 y 12 de noviembre de 2011.
- Sabbatella, Ignacio (2011b) *La ecología política de la privatización de YPF: el debate parlamentario de 1992*. V Congreso Iberoamericano sobre Desarrollo y Ambiente de Redibec - V Jornadas de la Asociación Argentina Uruguaya de Economía Ecológica, 12 al 14 de septiembre de 2011, Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina.
- Sabbatella, Ignacio (2010) *Cambio en la valoración de los hidrocarburos en Argentina durante el proceso de privatización de YPF. Aportes desde el Marxismo Ecológico y la Ecología Política*. Ponencia, I Congreso Internacional de Estudios Territoriales y Ecosociales, Universidad Bolivariana de Venezuela, Sede Bolívar, 16, 17 y 18 de junio de 2010.
- Serrani, Esteban (2010a). *Reformas estructurales y conformación de ámbitos privilegiados de acumulación de capital. El caso del mercado petrolero en Argentina (1988-1998)*. Tesis de Maestría no publicada, Universidad de Buenos Aires.
- Serrani, Esteban (2010b). *"Nada de lo que deba ser estatal, permanecerá en manos del Estado". Las relaciones de connivencia estatal-empresarial en el sector petrolero argentino durante la implementación de reformas estructurales en los noventa*. En La construcción social de los objetos económicos, V Jornadas de Estudios Sociales de la Economía, Buenos Aires, Argentina.
- Toledo, V. (2008). *Metabolismos rurales: hacia una teoría económico-ecológica de la apropiación de la naturaleza*. Revista Iberoamericana de Economía Ecológica, vol. 7, pp. 1-26.

Fuentes

BP Stastical Review of World Energy 2011

Intervención de YPF, Informe Mosconi, 2012

Leyes y decretos nacionales

Memorias y Balances de YPF S.A. 1993-1999

Plan Estratégico de YPF 2013-2017

Diarios: *Página 12, Clarín, Ambito Financiero, La Nación, El Cronista Comercial*

Revistas: *Mercado, Petrotecnia*