



COMUNICADO COENER SOBRE IMPORTANCIA DE CITGO PARA PDVSA Y VENEZUELA

El Centro de Orientación en Energía - COENER, asociación civil, cuyo propósito fundamental es incidir en las políticas públicas en el área de energía, hace del conocimiento de los venezolanos su posición sobre la potencial venta de CITGO Petroleum Corporation, subsidiaria de PDVSA, la cual ha sido objeto de múltiples anuncios nacionales e internacionales.

Antecedentes de la internacionalización en refinación

Dado que el futuro de la industria petrolera venezolana se visualizaba crecientemente dependiente de sus inmensas reservas y de su producción de crudos pesados, de difícil colocación en los mercados por su relativa baja calidad y por la limitada capacidad de refinación disponible, PDVSA decide, a mediados de la década de los 80's, adoptar estrategias de integración vertical de la industria como la opción mas idónea, por sus menores inversiones, menores riesgos comerciales y mas rápida implementación. Es así como se inicia la compra de activos de refinación y mercadeo en el exterior para llevar nuestras reservas de crudos pesados como productos cada vez mas cerca de los consumidores finales, y se desarrolla la Orimulsión (emulsiones de crudo pesado en agua) para competir con el carbón como combustible en el sector eléctrico .

La PDVSA de entonces procedió a adquirir progresivamente instalaciones de refinación y mercadeo en el Caribe, los EEUU y Europa, las cuales para diciembre 2002 sumaban una capacidad de unos 2,0 millones de barriles diarios a nivel internacional, muy por encima de la capacidad local de 1,3 millones de barriles diarios. Dicha capacidad internacional ha sido desmantelada progresivamente por la nueva PDVSA, substituyéndola parcialmente por exportaciones a Asia y por volúmenes significativamente menores de capacidad de refinación en naciones con gobiernos "amigos" como Cuba y otros países caribeños, a un elevado costo, y únicamente por razones geopolíticas, afectando significativamente la posición estratégica de PDVSA a mediano y largo plazo.

A la presente fecha, el activo internacional mas importante que aún le queda a PDVSA es CITGO, empresa que posee en los EEUU tres refinerías altamente sofisticadas con una capacidad combinada de 750 mil barriles diarios de procesamiento de crudos, y sus instalaciones conexas de almacenaje, transporte, distribución y mercadeo de productos de alta calidad. Esta empresa, junto con el arrendamiento a largo plazo de la Refinería Isla en Curazao, con 335 mil barriles diarios de capacidad, conforman hoy el 83,5% de la capacidad de refinación y mercado internacional de la PDVSA actual.

¿Es rentable CITGO hoy en día?

De acuerdo al informe del Comisario de PDVSA, correspondiente a 2013, desde 1998 hasta el pasado año, CITGO ha generado un total de 8900 millones de dólares (MM\$) de ganancia (un promedio de 556 MM\$ por año) y pagado un total de 9300 MM\$ a PDVSA como dividendos. Con un capital empleado promedio anual de 1572 MM\$, estas cifras reflejan un retorno promedio respecto al capital sobre el 35% anual, lo cual demuestra la alta rentabilidad de CITGO.

Sin embargo voceros del gobierno cuestionan la naturaleza de estas ganancias, argumentando que *"en la actualidad se está subsidiando al consumidor de gasolina de Estados Unidos al mantener los precios de venta del combustible por debajo del costo de la producción"*, pues según dicen vendrían de "descuentos en el precio del crudo", por lo que es necesario ir mas allá en el análisis de las cifras a fin de desglosar su origen.

Así, debe destacarse que las ganancias de CITGO provienen de:

- 1) El margen de refinación (valor de los productos a puerta de salida de la refinería menos lo pagado por el crudo e insumos, los costos de refinación y manejo incurridos). Aquí debe considerarse que menos del 50% del crudo procesado proviene de Venezuela, por lo que menos del 50% del crudo refinado sería objeto de esos supuestos "descuentos", siendo el resto del mismo comprado a precios del mercado internacional
- 2) El margen de comercialización y mercadeo de los productos manufacturados o comprados por CITGO, desde la puerta de la refinería hasta los mayoristas y/o estaciones de servicio. A título de referencia cabe mencionar que, para 2002, este último segmento representaba el 40% de las ganancias totales de la empresa.

Por otro lado es necesario señalar los siguientes aspectos fundamentales:

- La fórmula de precio estipulada en los convenios de suministro de crudo con CITGO (menos del 50% del crudo que procesa), en realidad no es más que un precio de transferencia interfilial, que se basa en una fórmula atada a precios de productos menos costos de refinación estimados y menos un estipendio que garantiza un margen de refinación positivo para CITGO (estos costos y estipendio son fijos y se ajustan semestralmente dependiendo de algunos indicadores económicos de EEUU). Esta fórmula de precio fluctúa con los precios de los productos y en consecuencia puede resultar en primas o descuentos versus el mercado de crudos dependiendo de los márgenes reales de refinación, lo que en el largo plazo garantiza un promedio de precio de mercado del crudo suministrado.
- Este margen garantizado para CITGO le asegura capacidad de pago ante los acreedores internacionales por los préstamos adquiridos para PDVSA.
- El valor real de crudo venezolano entregado y procesado en CITGO es el que resulta de la fórmula de precio anterior más la ganancia correspondiente, luego de la venta final de los productos menos los costos de manufactura, distribución y mercadeo.

A las cifras anteriores deben agregarse otros beneficios como son:

- a) El impacto positivo en el precio del resto del volumen de crudos pesados exportados al tener ya colocados cerca de 350.000 b/d en CITGO
- b) La significativa revalorización patrimonial
- c) La utilización de CITGO como palanca para PDVSA obtener prestamos a las más bajas tasas de interés prevalecientes hoy en los mercados internacionales
- d) La valiosa fuente de intercambio tecnológico en refinación que representa CITGO
- e) La posibilidad de utilizar a CITGO como palanca para exportar bienes y servicios venezolanos, iniciativa incipiente en 2001 y hoy abortada.

CITGO es un activo estratégico rentable que el país valorará cada vez más

Hay que ponderar si la eventual venta de CITGO, por razones ideológicas y/o para obtener inmediatamente algunos miles de millones de dólares que pudiesen paliar la grave escasez actual de divisas, sería un negocio atractivo para PDVSA y la Nación o si sería más conveniente mantenerse en el negocio de disponer de crudos pesados venezolanos, con flexibilidad para decidir la dieta de crudo óptima a procesar, a través de la manufactura y comercialización de productos en EEUU. Lo primero involucraría pasar a depender exclusivamente de los mercados asiáticos para la colocación de nuestra producción incremental de crudos pesados y el abandono voluntario de un mercado rentable como la Costa del Golfo de los EEUU, lo que lo haría irrecuperable ante la creciente competencia de los crudos locales, canadienses y mexicanos, en la región.

Asimismo, el elevado costo de adquirir otros activos equivalentes, como por ejemplo participar en un 40% de la capacidad de la refinería de Pernambuco con Petrobras, cuyo costo final, para solamente 200 mil barriles por día de capacidad, asciende a 20.000 millones de dólares (intención descartada por PDVSA), o las inversiones del mismo orden de magnitud en nuevos mejoradores en la Faja del Orinoco, hacen los activos de refinación y mercadeo de CITGO irremplazables.

Para cualquier conocedor del negocio petrolero es evidente que cuando PDVSA emprendió su estrategia de internacionalización en refinación no compró refinerías. Compró un mercado cautivo, integrado desde la refinación hasta la estación de gasolina. En el corto y mediano plazo, los Estados Unidos, Canadá y México necesitarán capacidad adicional de refinación para su producción creciente de crudos y los problemas ambientales dificultan, demoran y aumentan los costos de nuevas construcciones. Cuando esto suceda CITGO valdrá mucho más que hoy. Paralelamente el mercado de crudos pesados en la Costa del Golfo de EEUU seguirá siendo un mercado atractivo para Venezuela, cuyo valor estratégico crece con el desarrollo de la Faja Petrolífera del Orinoco.

Por lo expuesto COENER considera que **una estructura como CITGO es un activo estratégico altamente rentable que el país valorará cada vez mas en el futuro** dado que sirve para múltiples funciones:

- Refinar nuestro crudo pesado.
- Procesar el de otros productores. Intercambiar crudos y productos con otras empresas.
- Constituye un conjunto de Activos irremplazables con un alto costo de reemplazo
- Integra PDVSA al negocio de refinación y mercadeo americano que ha demostrado ser altamente rentable en los últimos 16 años.

Por último, una de las consideraciones que en estos momentos debe hacerse todo ciudadano es la siguiente:

Si CITGO tiene un significativo valor de mercado, que tal como lo ha reiterado tanto el Ministerio de Petróleo y Minería como PDVSA, se encuentra entre 10.000 y 15.000 millones de dólares, entonces CITGO representaría una porción importante del valor total de Petróleos de Venezuela y se ratificaría toda la argumentación antes expuesta. Queda entonces al Gobierno y a PDVSA demostrar a sus accionistas que es más atractiva la venta de crudo a descuento en mercados alternos (como el asiático) vs su venta como productos al consumidor final en el mercado americano, y que la venta de activos equivalentes al parque industrial de CITGO será invertida en un negocio que agregara más valor a los accionistas de PDVSA (todos los ciudadanos venezolanos).....

Por lo antes expuesto, invitamos a todos los venezolanos a defender la propiedad de CITGO Petroleum Corporation, subsidiaria de PDVSA, como activo estratégico rentable que es para el país y que se valorará cada vez mas en el futuro

Por el Consejo Directivo de COENER

Ing. Diego Gonzalez

Presidente

Caracas 16 de septiembre de 2014