

# **INFORME FINAL FASE II**

## **SECTOR: ENERGÍA**

### **INDICE**

#### **I. Concepción general de la negociación**

- Marco legal. La emergencia y la Ley de Emergencia
- La renegociación. Dos etapas. Sendero a recorrer entre ambas
- Criterios de la Ley
- El enfoque de aplicación
- La negociación y el precio final. Dimensiones relativas
- Método de trabajo. Información solicitada a las empresas
- Análisis y tratamiento de la información recibida. Validación

#### **II. Elementos para los acuerdos de primera etapa**

- Análisis financiero. Prioridades
- Asuntos no tarifarios
- Impacto social
- Ajustes o revisiones posteriores
- Resguardos para el Concedente

#### **III. Escenarios financieros**

## I. CONCEPCIÓN GENERAL DE LA RENEGOCIACIÓN

### Marco legal. La emergencia y la Ley de Emergencia

La renegociación de los contratos de servicios públicos se encuadra específicamente en tres artículos de la Ley 25561, que establecen la derogación de las cláusulas de ajuste en moneda extranjera, la conversión a pesos (paridad uno a uno) de los precios y tarifas (Art. 8°) la autorización al Poder Ejecutivo para renegociar los contratos respectivos (Art. 9°) y la obligación de las empresas prestadoras de no alterar ni suspender el cumplimiento de sus obligaciones (Art.10°).

ARTICULO 8°- Dispónese que a partir de la sanción de la presente ley, en los contratos celebrados por la Administración Pública bajo normas de derecho público, comprendidos entre ellos los de obras y servicios públicos, quedan sin efecto las cláusulas de ajuste en dólar o en otras divisas extranjeras y las cláusulas indexatorias basadas en índices de precios de otros países y cualquier otro mecanismo indexatorio. Los precios y tarifas resultantes de dichas cláusulas, quedan establecidos en pesos a la relación de cambio UN PESO (\$ 1) = UN DOLAR ESTADOUNIDENSE (U\$S 1).

ARTICULO 9°- Autorízase al Poder Ejecutivo nacional a renegociar los contratos comprendidos en lo dispuesto en el Artículo 8° de la presente ley. En el caso de los contratos que tengan por objeto la prestación de servicios públicos, deberán tomarse en consideración los siguientes criterios: 1) el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de los ingresos; 2) la calidad de los servicios y los planes de inversión, cuando ellos estuviesen previstos contractualmente; 3) el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios; 4) la seguridad de los sistemas comprendidos; y 5) la rentabilidad de las empresas.

ARTICULO 10.- Las disposiciones previstas en los artículos 8° y 9° de la presente ley, en ningún caso autorizarán a las empresas contratistas o prestadoras de servicios públicos, a suspender o alterar el cumplimiento de sus obligaciones.”

Como posición de partida para las conversaciones con las empresas, hemos insistido que la necesidad de renegociar no se origina en el dictado de la Ley 25561 como acto unilateral del poder público, sino en el advenimiento de la emergencia económica como circunstancia fáctica anterior (interrupción *de facto* de la convertibilidad el 3 de diciembre de 2001, paralización del sistema financiero, suspensión de pagos de la deuda pública, suspensión de remesas de divisas, caída de las ventas), circunstancia a la que la Ley 25561 ha procurado dotar de marco legal.

Por otra parte, el **Decreto N° 293 de 2002** - que reglamenta la Ley 25.561 - encomienda al Ministerio de Economía llevar a cabo el proceso de renegociación

de los contratos de obras y servicios públicos. Crea la Comisión de Renegociación de Contratos de Obras y Servicios Públicos, que tiene como función el asesoramiento y asistencia al Ministro de Economía en todo lo concerniente a esta temática. El decreto determina que la Comisión estará presidida por el señor Ministro de Economía o por quien él designare, e integrada por personas con sobrados antecedentes e idoneidad en la materia objeto de su misión y por un representante de las asociaciones de usuarios y consumidores involucradas, en cumplimiento del artículo 42 de la Constitución Nacional, todo ellos designados por el Poder Ejecutivo.

Posteriormente, el **Decreto N° 370**, del 27 de febrero de 2002, designa a los miembros integrantes de la Comisión de Renegociación del sector público, y autoriza al Ministerio de Economía a fijar las normas de su funcionamiento interno con ajuste a las cuales se llevará a cabo el proceso de renegociación contractual.

Dichas normas de procedimiento quedaron aprobadas en la Resolución del Ministerio de Economía N° **20 de 2002**, donde se establece que la Comisión de Renegociación elaborará las "Guías de Renegociación Contractual" para cada sector en particular, destinadas a orientar la presentación de las propuestas de renegociación que las empresas efectúen, siguiendo los lineamientos generales allí establecidos para su mejor tratamiento y consideración.

## **La renegociación. Dos etapas. Sendero a recorrer entre ambas**

Las Normas de Procedimiento establecidas en la Resolución ME 020/02 describen el curso de acción a seguir por la renegociación.

“Constituye un objetivo primario de este proceso, procurar, en la medida de las posibilidades y con el criterio de sacrificio compartido, adecuar de común acuerdo los contratos de concesión o de licencia, durante el período de emergencia y hasta tanto sea superada dicha situación, sin introducir cambios estructurales, a efectos de preservar la vida del contrato y las condiciones originariamente pactadas con miras a su restablecimiento futuro.

El período que abarque la emergencia previsiblemente requerirá ajustes en el corto plazo, a fin de adaptar la ejecución de los contratos al desenvolvimiento del conjunto de la economía, esperando que en un escenario de recuperación sostenida dentro de los próximos dos años -que es la duración de la emergencia que establece el Artículo 1° de la Ley N° 25.561- sea posible para las partes asumir compromisos que involucren el mediano y largo plazo.

Se deberán reordenar paralelamente los cronogramas de los procesos de revisión tarifaria actualmente en marcha, en los casos en que corresponda.

Las características del escenario de corto plazo podrán demandar revisiones periódicas de los parámetros tenidos en cuenta para la readecuación de las condiciones contractuales durante la situación de emergencia.”

Se parte, entonces, del entendimiento de que durante el período denominado “de emergencia” no se registran las condiciones necesarias para establecer modificaciones de carácter permanente, tanto en los marcos regulatorios como en los contratos de concesión de los servicios involucrados.

Lo que lleva a definir un recorrido de dos etapas para lograr la plena adecuación de los contratos y licencias al nuevo contexto económico local:

- i) la primera comprende aquellas medidas a acordar con los concesionarios, que posibiliten la continuidad en la prestación de los servicios en condiciones técnicas y económicas compatibles con la duración y características de la emergencia económica
- ii) la segunda está vinculada con las modificaciones de carácter permanente que, restablecido el equilibrio de la economía, se podrán incorporar a las normas regulatorias y a los contratos, con el objeto de adecuarlos a las nuevas condiciones derivadas de la salida del régimen de convertibilidad.

Asimismo, contribuiría a reducir incertidumbres y a facilitar la reconducción futura de las concesiones, incluir en los acuerdos de primera etapa la aplicación de un sendero de adecuación de las prestaciones recíprocas que permita acercarse paulatinamente a las condiciones de salida de la emergencia. Los acuerdos resultantes de la renegociación, deberían definir un cronograma que refleje, cuando resulte necesario un aumento de tarifas, una adaptación escalonada de las mismas, compatible con las condiciones de la economía real y de la situación social que se verifican en el marco de la emergencia.

## **Criterios de la Ley**

La Ley 25561 establece los criterios que, a los fines de la renegociación, deberán tomarse en consideración en el caso de los contratos que tengan por objeto la prestación de servicios públicos:

- 1) el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de los ingresos
- 2) la calidad de los servicios y los planes de inversión, cuando ellos estuviesen previstos contractualmente
- 3) el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios

- 4) la seguridad de los sistemas comprendidos
- 5) la rentabilidad de las empresas

Cada uno de estos Criterios establece un punto de partida metodológico para el desarrollo de la negociación, y a ellos nos referimos seguidamente.

**1) *El impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de los ingresos***

El primer recaudo de la ley, en este artículo, es destacar la incidencia de las tarifas de servicios públicos en la formación de los restantes precios y en el poder adquisitivo de la población. Toda consideración sobre tarifas, aun cuando tenga naturalmente en cuenta los costos del servicio -nivel microeconómico- obliga a ubicar el problema en su contexto macroeconómico.

**2) *La calidad de los servicios y los planes de inversión, cuando ellos estuviesen previstos contractualmente***

El significado de cualquier precio sólo puede ser conocido si se ha definido previamente el producto a intercambiar. El núcleo económico de una concesión de servicio público es la relación producto-tarifa, que en sus términos más amplios se encuadra en los conceptos de calidad de servicio presente y futura; en algunos casos asociados a inversiones obligatorias, y siempre asociados a control por resultados.

**3) *El interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios***

El interés de los usuarios suele asociarse a propósitos de alta visibilidad como la menor tarifa posible en lo inmediato. Sin embargo, el interés de los usuarios es un concepto mucho más amplio, y no se limita al usuario presente. También debe contemplar el interés de otros dos sectores a menudo olvidados: el *usuario futuro* –asegurar la atención del crecimiento de la demanda- y del *usuario no atendido* –hacer posible la extensión de los servicios. Y esto relaciona directamente con el principio de accesibilidad, que por lo tanto no está limitado a las posibilidades de pago de los usuarios actuales. Hecha esta aclaración fundamental, se señala que este principio intenta poner en la discusión el interés de los usuarios en obtener un servicio de calidad razonable para la emergencia y una tarifa adecuada al particular momento económico que enfrenta.

**4) *La seguridad de los sistemas comprendidos***

Buena parte de los servicios públicos basan su actividad en el movimiento de vehículos a motor y el almacenaje y desplazamiento de energía bajo diversas formas, muchas de ellas potencialmente peligrosas. Tal es su importancia, que entre todos los elementos que están comprendidos en la noción de calidad de servicio - en su concepción más amplia- éste es el único que la Ley destaca expresamente.

### 5) *La rentabilidad de las empresas*

Este criterio de la Ley incide sobre dos aspectos fundamentales de la relación económica entre concedentes y concesionario. En primer lugar, lleva ínsito el vínculo entre tarifas y costos de producción, ya que el principio aceptado de cobertura del *costo económico de eficiencia* incluye la rentabilidad razonable del capital, clave de la viabilidad a futuro. Por otra parte, excluye posiciones a veces públicamente sostenidas que parecen poner en duda la legitimidad de la ganancia, en particular en las industrias de servicios públicos.

## **El enfoque de aplicación**

Sobre la base de los Criterios establecidos por la Ley, y con apoyo en la experiencia aquilatada por los miembros del equipo técnico, se desarrolló un enfoque basado en las siguientes pautas:

### 1. *Preservar como criterio estratégico la alineación de las tarifas a los costos de eficiencia.*

Cualquier nivel de tarifa nominal que no cubra la totalidad de los costos económicos en condiciones de eficiencia sólo puede ser considerado una solución transitoria en condiciones de emergencia, ya que su permanencia conllevaría la certeza de deterioro de la infraestructura de servicios en el mediano plazo.

### 2. *Sacrificio compartido*

Se entiende que el criterio general que inspira la Ley de Emergencia Pública es el de los costos compartidos. En tanto que dicha Ley procura distribuir los efectos de la nueva situación de modo que no recaiga solamente sobre determinados sectores. En el ámbito de los servicios públicos, compartir costos significa que la situación de emergencia debe ser sobrellevada

aceptando transitoriamente menores beneficios para todas las partes. Por eso, en la renegociación de contratos que tengan por objeto la prestación de servicios públicos –en el marco de los criterios establecidos en la Art. 9 de la Ley 25561- han de procurarse acuerdos satisfactorios basados en el principio de compartir los costos derivados de la situación de emergencia. El concepto de compartir costos no conlleva retrotraernos a las mal llamadas “tarifas políticas” que bajo apariencia de beneficiar al usuario del presente perjudican largamente a los usuarios futuros.

### *3. Preservar la cadena de formación de precios*

Se tiene en cuenta en todo momento que los precios a usuarios finales que reflejan los cuadros tarifarios de servicios públicos están determinados –en algunos casos sustancialmente- por los precios de otros bienes que se forman en mercado libre o dependen de otro tipo de regulación. La renegociación no puede ignorar esto, que a la vez obliga a todas las áreas del Estado con responsabilidad en el tema a actuar en forma coordinada para no esterilizar esfuerzos.

Para definir los nuevos términos de equilibrio de las prestaciones, se deberán tener en cuenta los precios de otros bienes que inciden sustancialmente en el costo y en el precio final, a fin de evitar que el costo de la emergencia sea soportado solamente por los usuarios y/o por los prestadores de algún tramo de la cadena productiva de los servicios públicos.

### *4. Seguridad*

Desde un principio, hemos considerado que los requisitos de seguridad contenidos en las normas regulatorias no son negociables.

### *5. Preservar las fuentes de trabajo*

Se considera apropiado evitar que el personal de las prestadoras pueda convertirse en prenda de negociación. Sin perjuicio de lo que prevé la legislación general y la Ley de Emergencia, se podría establecer como pauta evitar que en la identificación de nuevos niveles de equilibrio de las prestaciones y del sendero de aplicación se utilice como variable de ajuste el nivel de empleo de mano de obra en las empresas involucradas.

### *6. Renegociación por empresa, resultados por sectores*

La renegociación de contratos se efectuaría por separado para cada una de las empresas de los subsectores involucrados. Sin embargo, los resultados en términos de tarifas, calidad de servicio y otros asuntos de la concesión deberían ser análogos para las empresas que actúan en mercados semejantes.

### *7. No Reversión*

La reversión de servicios o de empresas al dominio del Estado no está contemplada en los objetivos de la renegociación

## **La negociación y el precio final. Dimensiones relativas**

En la formación del precio al usuario final de la mayoría de los servicios encontramos estos componentes:

*Insumo energético:* compra de gas natural, compra de energía eléctrica al por mayor (en otros servicios, combustible o electricidad para el transporte, compra de energía para telecomunicaciones).

*Costo de capital:* expresado en amortizaciones y beneficios, o en el flujo de pago de dividendos, préstamos e intereses.

*Peajes:* cubre el uso de redes de transporte que por lo general corresponden a otros servicios también regulados y sujetos a negociación.

*Costos de personal:* nos referimos en principio al personal propio, aunque no debe excluirse la componente salarial del personal de terceros, en algunos casos muy importante.

*Costos de Operación y Mantenimiento, Comercialización y Gastos Generales:* comprende todos los rubros que habitualmente se analizan en detalle como componentes del costo operativo propio, excluido el costo de personal.

*Impuestos:* comprende el IVA, impuestos locales y tasas específicas.

## **Método de trabajo. Información solicitada a las empresas**

Por aplicación de las Normas anexas a la Resolución ME 020/02, se confeccionaron las Guías de Procedimiento por medio de las cuales se solicitó a cada empresa que presente la información de acuerdo con las pautas que al efecto

establecen dichas Guías. Con ello se procuró facilitar el posterior procesamiento por parte de la Comisión, dada la brevedad de los plazos disponibles. La información que se solicita inicialmente es la que se detalla a continuación:

### ***DESCRIPCIÓN DEL IMPACTO PRODUCIDO POR LA EMERGENCIA***

Se solicitó a la empresa presentar una explicitación circunstanciada de la afectación directa e inmediata que – a su juicio – la emergencia económica pueda haber tenido sobre las obligaciones en curso de ejecución, ordenadas de acuerdo con las siguientes categorías:

- Sobre los ingresos y los mecanismos para su actualización
- Sobre los costos operativos
- Sobre las inversiones futuras y en curso de ejecución
- Sobre el endeudamiento
- Sobre los compromisos de pago con el Estado
- Otras afectaciones

### ***RESUMEN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA RECIENTE***

Información básica sobre la situación económico-financiera correspondiente a los tres últimos ejercicios, incluyendo:

- Flujo de fondos
- Estado de Situación Patrimonial
- Estado de resultados

### ***EVOLUCIÓN CONTRACTUAL***

Se solicitó información sobre: i) las modificaciones incorporadas al contrato original, si es que las hubo, y los procesos de renegociación o redefinición de pautas del contrato que se encuentren actualmente en curso. ii) las revisiones tarifarias que tuvieron lugar a lo largo de la concesión, y las que se encuentren en curso. iii) el grado de cumplimiento del contrato, expresado a través de indicadores relevantes. iv) la calidad del servicio brindado a los usuarios, los mecanismos de monitoreo implementados por la Empresa y los resultados alcanzados

### ***DETALLE DEL ENDEUDAMIENTO***

Se solicitó información respecto al endeudamiento contraído por la empresa concesionaria que se encuentra actualmente vigente, ordenado de acuerdo con la categoría de los acreedores, la naturaleza interna o externa de la deuda, el tipo de

entidad financiera involucrada, montos, plazos, la aplicación del endeudamiento a la ejecución del contrato o licencia, y otras características relevantes de la deuda.

### ***PROPUESTAS PARA LA SUPERACIÓN DE LA EMERGENCIA***

En este punto se solicitó a cada empresa:

- i. que presente su propuesta para compensar las eventuales afectaciones descritas en el punto 3.1. procurando que el esfuerzo en su tratamiento y consideración se encamine hacia aquéllas cuestiones susceptibles de ser incluidas en los futuros acuerdos, por encontrarse comprendidas en la situación de emergencia, sin que ello implique una limitación a los derechos de la Empresa.
- ii. que cuantifique el impacto que espera que produzca su propuesta, de acuerdo con los lineamientos que se detallan.

### ***PRESENTACIÓN INICIAL Y RESUMEN EJECUTIVO***

Se solicitó una presentación resumida de la información contenida en los puntos precedentes a ser expuesta en forma oral, y con soporte gráfico, ante los equipos técnicos de la Comisión, y un resumen ejecutivo de la información contenida en los cuatro primeros puntos, en soporte magnético, que pueda ser dada a conocer al público a través de un *website* que se habilitó a esos efectos.

### ***INFORMACIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA RECIENTE***

La información que se solicita se refiere al Estado de resultados, Flujo de Fondos y Estado de Situación Patrimonial, de los años 1999, 2000 y 2001, con las siguientes consideraciones: Años 1999 y 2000. Datos reales anuales, con notas sobre las particularidades que hayan influido positiva ó negativamente en los resultados. Año 2001. Datos reales con apertura mensual y sus comentarios. Cierre anual.

### ***PROYECCIONES ECONÓMICO – FINANCIERAS E IMPACTO ESPERADO***

La información que se requiere, que comprende los años 1999 a 2001 (real) y 2002 a 2003 (proyectada) se refiere al Estado de resultados, Flujo de Fondos y Estado de Situación Patrimonial. El período a proyectar comprende los años 2002 y 2003 en forma mensualizada.

Se solicitó que cada empresa proyecte dos escenarios diferentes (“Caso Base”, y “Caso Aplicando las Propuestas” de acuerdo con las pautas que resulten de la propuesta elaborada por la Empresa. Con el objeto de estimar el impacto esperado, se solicitó un Modelo de Simulación Económico – Financiero, en soporte magnético, siguiendo el formato establecido.

### **Análisis y tratamiento de la información recibida. Validación**

Todas las empresas del sector presentaron la información solicitada en la guía de Procedimientos dentro del plazo establecido originalmente, incluyendo el lapso previsto para la solicitud de prórroga. Visto la perentoriedad de los plazos impuestos y el alcance de la información solicitada, las empresas han cumplido la solicitud en forma satisfactoria, desde el punto de vista de poder cumplir, a posteriori, el análisis del impacto de la situación de emergencia.

Ninguna de las presentaciones efectuadas ha fijado una posición concreta en cuanto al nivel de incremento tarifario requerido. Todas ellas presentan cómo ha empeorado su situación económica, financiera y operativa frente a un contexto de recesión acompañado con un proceso de aumento sostenido de precios de los insumos. De esta forma cuantifican el daño producido por la emergencia comparándolo, en algunos casos, con el resultado hipotético que se hubiera producido en un contexto de mantenimiento de la paridad cambiaria y mantenimiento del nivel de precios.

El proceso de *validación y análisis* de la información está avanzando a través de la propia experiencia de los equipos técnicos. Asimismo, se ha solicitado a los Entes Reguladores la validación de la información histórica recibida. En forma paralela al proceso de validación se ha avanzado satisfactoriamente con la *modelización* de las principales variables económico-financieras de las empresas, de manera de estimar con aceptable precisión el impacto de las medidas que se acuerden. Los modelos presentados son, en general, complejos, aunque permiten, luego de un tiempo propio de conocimiento de cómo funcionan, modelizar la evolución de variables clave a fin de presentar distintos escenarios de desempeño en el periodo de emergencia.

## II. ELEMENTOS PARA LOS ACUERDOS DE PRIMERA ETAPA

### Análisis financiero. Prioridades

Por aplicación de las normas, criterios y enfoques expuestos más arriba, hemos adoptado, para la búsqueda de acuerdos que permitan atravesar la emergencia, un método *basado en el análisis financiero y orientado a la preservación del funcionamiento* de los servicios.

Esto significa desde luego, que no es posible asegurar que las condiciones de plena retribución de los costos económicos de eficiencia puedan ser alcanzadas en lo inmediato. Adviértase que no nos referimos a *restablecer* literalmente las condiciones de retribución anteriores a la emergencia, para no abrir juicio prematuro sobre la precisión y adecuación de los regímenes de retribución anteriormente vigentes en los diferentes servicios.

El método basado en análisis financiero y orientado a la preservación del servicio apunta a establecer un sistema de prioridades, que a partir de determinadas hipótesis de ingresos nominales permitan estimar las posibilidades de cubrir los desembolsos asociados a:

- los costos de funcionamiento de los servicios, incluyendo impuestos, según cierto escenario de inflación esperada;
- las inversiones previstas, o al menos una parte de ellas; y
- finalmente, los costos de capital, ya sea bajo la forma de dividendos (remuneración de capital propio) o intereses y amortización de deudas (remuneración de capital de terceros).

Las hipótesis de ingresos nominales a que nos referimos deben contemplar:

- una proyección de demanda compatible con la caída registrada en los meses recientes;
- hipótesis sobre morosidad o incobrabilidad, presumiblemente en aumento;

Para completar la descripción del método cabe señalar:

- debería procurarse que los ingresos nominales cubran como mínimo los costos de funcionamiento y una parte de las inversiones, entendiéndose que la caída de la demanda disminuirá los requerimientos en este rubro.
- la información presentada por las empresas, la disponible en los organismos reguladores, así como el propio bagaje profesional del equipo técnico,

permiten identificar y cuantificar los ingresos aproximadamente requeridos para atender dichos rubros.

- al menos una parte de los costos de capital podría quedar no cubierta en una primera etapa, considerándose que la ausencia o reducción de dividendos esperados, y/o una reprogramación de deudas, están al alcance de las concesionarias o de sus accionistas en el marco de la emergencia.
- la situación financiera de la emergencia en el caso de algunas empresas, podría ser aliviada mediante medidas no tarifarias que se analizan por separado.
- cualquier nivel de tarifa nominal que no cubra la totalidad de los costos económicos de eficiencia sólo puede ser considerado una solución transitoria en condiciones de emergencia, ya que su permanencia conllevaría la certeza de deterioro de la infraestructura de servicios en el mediano plazo.

### **Asuntos no tarifarios**

En las presentaciones efectuadas por las empresas se mencionan cierta cantidad de medidas que a su juicio podrían o deberían formar parte de los acuerdos para la emergencia, y que no se relacionan directamente con la tarifa media.

Se entiende que algunas de estas medidas podrían convenirse como forma de atenuar el impacto de la emergencia, aumentando la disponibilidad de recursos financieros de las empresas, en forma complementaria a lo que se resuelva en materia tarifaria y partiendo de la base de que no será posible alcanzar, durante cierto tiempo, una retribución tarifaria plena del costo económico de eficiencia.

#### **a) *Medidas sobre el nivel de la recaudación.***

Las circunstancias sobrevinientes desde el inicio de los contactos para la renegociación han colocado en lugar de prioridad un tema no tarifario, que se relaciona con la posibilidad de recaudar efectivamente los montos facturados, aún a la tarifa vigente. De hecho, cierto deterioro en el cumplimiento de las obligaciones de pago –por parte del sector público y también de privados- se venía observando desde el año pasado, y el agravamiento de la situación de ingreso y empleo de muchos usuarios puede hacer empeorar el cuadro. En este escenario, el tratamiento o aprobación de proyectos de *leyes nacionales que prohíben el corte de servicios por falta de pago* emite una señal negativa hacia el hábito de cumplir, incluso en usuarios que tienen cierto poder adquisitivo. Aun cuando después por vía reglamentaria se procure definir estrechamente los casos de necesidad que

estarían amparados por la ley, el mensaje político será de hecho desfavorable a la recaudación, y sin que se vislumbren medidas compensatorias. Leyes de este tipo –que afectan a las distribuidoras de gas que operan en el interior- ya existen en algunas provincias.

Precisamente, con vistas a atenuar el impacto tarifario que demandaría afrontar la situación de emergencia, deberían considerarse medidas de mayor penalización del incumplimiento, en particular a partir del segundo vencimiento de las facturas de servicios. En presencia de las circunstancias políticas que se describen en el párrafo anterior, la consideración de estas medidas se ha vuelto más difícil.

#### **b) *Postergación de inversiones***

Es esta una clase de medidas de las que parecen más accesibles y eficaces en términos de proveer un alivio financiero no tarifario a los concesionarios. De hecho, es casi seguro que los concesionarios ya han adoptado muchas de estas medidas, ayudados por la caída de la demanda, que disminuirá sensiblemente los requerimientos de expansión de capacidad de suministro tal como estaban previstos hasta el año pasado.

Entonces, hipótesis sobre la postergación de inversiones pueden ser adoptadas –y así lo vemos en la Sección respectiva- en términos de evaluar los requerimientos de caja en el presente ejercicio, y los niveles de tarifas nominales asociados a los mismos.

En cambio, poco es lo que puede avanzarse en materia de postergación explícita de inversiones obligatorias, ya que en el sector energía ésta ha sido una figura poco usada; en el sector gas todas fueron realizadas entre 1993 y 1997. Por aplicación del método de *control por resultados*, las inversiones en el sector eléctrico han sido inducidas por la obligatoriedad de atender la demanda y de mantener cierta calidad, y la aplicación de sanciones por incumplimiento. Se encuentra entonces un mayor campo de acción en la renegociación de algunos aspectos de las sanciones, a los que nos referimos en otro párrafo.

#### **c) *Obligación de suministro***

Algunas concesionarias han propiciado, entre las medidas no tarifarias a negociar, dejar sin efecto la obligación de satisfacer toda la demanda de suministro. Esto equivaldría, desde luego, a abandonar uno de los rasgos básicos del sistema regulatorio vigente, y no puede ser considerado. Sin

embargo, existen aspectos parciales que sí podrían estudiarse: el sistema de expansión de redes de distribución eléctrica pone a cargo del concesionario todas las inversiones nuevas, lo que resulta proporcionalmente oneroso en zonas de alto costo y baja densidad, como las rurales o las islas. Una alternativa de contribución de los usuarios para estas extensiones puede estar en la lista de negociables.

En el marco del gas no existe la obligación de suministro si la inversión no resulta rentable.

#### **d) *Calidad de servicio***

Es cierto, como ya hemos dicho, que la razonabilidad de cualquier nivel tarifario es inseparable de la calidad exigida, y de allí podría discurrirse que ante una caída sensible del valor real de la tarifa, no corresponde sino esperar una menor calidad de servicio.

Sin embargo, no se verifica una relación automática de causa-efecto. La calidad de servicio está determinada principalmente por inversiones efectuadas, generalmente irreversibles. Ni distribuidores ni transportistas de energía pueden lograr en el corto plazo una reducción de la calidad que les reditúe una baja significativa de costos. La mayor parte de las medidas que pueden adoptar –y de hecho adoptan- sobre sus costos operativos o de inversión, producirán consecuencias sobre la calidad *en los años venideros*.

Entonces, en la emergencia, menores exigencias de calidad de producto o de servicio pueden ayudar a las empresas a aliviar sus finanzas *principalmente por la vía de la reducción de gastos de mantenimiento y de la postergación de inversiones*, siempre que esas menores exigencias subsistan durante varios años. Y el mayor impacto en términos de calidad será percibido por los usuarios en el futuro.

Adicionalmente, en el caso de electricidad, los concesionarios han propuesto mejorar sus finanzas por vía de la reducción de los mecanismos y dispositivos de control, y de la disminución de las exigencias reglamentarias. Habría en esto un cierto ahorro de recursos para los concesionarios y para los reguladores –p.e, menos mediciones de tensión en la red- pero la mayor diferencia seguiría estando en la posibilidad de reducir mantenimientos e inversiones, asociada al ablandamiento de las sanciones.

Tanto los directores como los técnicos del Ente Regulador de Electricidad han desaconsejado debilitar los mecanismos de control montados a partir de

los contratos de concesión, inclinándose por recomendar el análisis de la incidencia financiera de las multas a pagar, como forma de contribuir a superar la crisis financiera en el corto plazo.

Parece claro que la revisión de las exigencias futuras de calidad debe estar asociada a las condiciones y plazos de recuperación de la tarifa plena, y a la redefinición de las condiciones contractuales de largo plazo.

**e) Penalidades**

Una reducción de los montos de las multas tendría, hacia adelante, efecto similar al de una disminución de las exigencias técnicas de calidad: disminuiría el requerimiento de gastos de mantenimiento y de inversiones. En cambio, una reducción retroactiva –que podría argumentarse por el principio de ley posterior más benigna- produciría una mejora real e inmediata de los ingresos de los concesionarios, en la medida que alivie las multas en trámite o pendientes de pago.

Las penalidades son muy relevantes para el subsector eléctrico, sobre todo para distribuidoras. Los recursos se conceden con efecto suspensivo, y de allí que la mayor parte de las multas aplicadas (más de 200 millones de dólares desde el comienzo de las concesiones) se han hecho efectivas. En el caso de gas natural, la práctica ha otorgado efecto suspensivo a los recursos contra multas impuestas por ENARGAS, y teniendo casi todas ellas recursos en trámite, no han sido las sanciones un elemento relevante del curso del negocio.

La información suministrada por el ENRE revela que se encuentran pendientes de pago multas por 28 millones de pesos. Y que en virtud de las mediciones efectuadas y en trámite, se estima que hasta el fin del período tarifario (agosto y diciembre 2002) se devengarán otros 100 millones, que serán exigibles, en su mayor parte, dentro de los próximos doce meses.

Los rubros más importantes sancionados corresponden a Servicio Técnico (cortes de energía) y Producto Técnico (tensión y otros), Le sigue en magnitud Seguridad Pública, y luego Calidad Comercial y otros.

Entre las posibilidades no se considera la condonación lisa y llana de las multas; tanto por la inconveniencia sustancial de la impunidad como por el hecho de que la mayor parte de los importes deben ser restituidos a los usuarios a modo de reparación. Las multas que ingresan al Tesoro (las de Seguridad Pública) provienen justamente de las infracciones más peligrosas.

Se considera posible renegociar los plazos, como forma de aliviar la carga financiera de los concesionarios en el período de emergencia. El pago de las multas tal como se viene practicando insumiría desembolsos de entre 20 y 60 millones de pesos –según la empresa de que se trate- en poco más de un año; esto tendría, desde luego, impacto significativo en la caja de los concesionarios.

En cuanto a las multas a futuro, su cuantificación debería asociarse, como se dijo, a la redefinición de las condiciones contractuales de largo plazo, más allá de la emergencia. Una reducción del valor reglamentario de la “energía no suministrada” (ENS, que sirve de base al cálculo de la mayor parte de las penalidades), es una medida alternativa a considerar. Sin embargo su aplicabilidad retroactiva, como forma de aliviar los desembolsos de multas en los meses venideros, requeriría estudio cuidadoso.

**f) *Seguridad pública***

En materia de distribución de electricidad, las empresas están obligadas a presentar y desarrollar un plan general de seguridad pública originado en una resolución del ENRE (311/01), así como a llevar adelante planes específicos sobre puntos que se han evaluado como de mayor peligrosidad, como p.e. cerraduras de cámaras subterráneas o transformadores sobre postes de madera. A partir de la emergencia, las empresas han planteado su intención de seguir cumpliendo estos dispositivos pero a un ritmo más pausado, y pasando de una política de prevención general a una de operación puntual sobre situaciones peligrosas detectadas. En este aspecto como en los otros ya mencionados, el principal atractivo económico estaría en la magnitud de las multas que pueden evitarse.

Desde luego, un debilitamiento de los dispositivos de seguridad pública no es asunto que fácilmente puedan conceder reguladores ni funcionarios de cualquier jurisdicción. Responsabilidades legales, incluso penales, podrían inferirse en caso de siniestro. Por otro lado, no puede negarse que sería un aspecto particularmente irritante y vulnerable, frente a la opinión pública y los legisladores.

**g) *Normas asociadas a la situación patrimonial***

Varias de las concesionarias han planteado su preocupación por la situación legal en que quedarían por efecto de la emergencia, por ejemplo en caso de que acreedores solicitaran la quiebra. Señalan además que una situación

patrimonial comprometida puede ser, al menos en teoría, causa de revocación de la concesión.

Algunos de estos aspectos forman parte de las reglas del contrato y pueden ser modificados en un acuerdo bilateral con el concedente, por lo que nos inclinamos, en principio, a su consideración positiva, en el rumbo de la preservación de los contratos y el tratamiento amigable de la emergencia.

#### ***h) Formas de facturación***

Algunas alternativas de cambio en los modos de facturación podrían contemplarse en la negociación, aun cuando no siempre estas soluciones son aptas para acercar beneficios que superen su costo. Las distribuidoras de gas han mostrados interés en un tipo de *facturación “promediada”* (impropiamente llamada plana) con ajuste posterior, p.e. anual. Esto tendría el sentido de suavizar el pico estacional que en términos de desembolso afronta al usuario residencial a fines del invierno, cuando recibe facturas por mayor volumen y mayor precio. Existe la posibilidad de que esta práctica disminuya los riesgos de mora o incobrabilidad. Está claro que en las presentes circunstancias las empresas no consideran tomar a su cargo el esfuerzo financiero asociado. El mismo estaría a cargo de los usuarios mediante una especie de “sobrepago” adelantado en la estación cálida, que aliviaría su esfuerzo meses más tarde; en un escenario de inflación debe esperarse que, también, congelaría el precio proporcionalmente.

#### ***i) Asuntos fiscales***

Los concesionarios han planteado diferentes asuntos, algunos de los cuales podrían considerarse como propuestas dirigidas a que el fisco contribuya a atenuar los costos de la emergencia, aunque no necesariamente renunciando a ingresos nominales.

El primero y más reiterado reclamo se dirige a que *el Estado pague sus deudas con las empresas*; esto comprende desde luego los subsidios al gas en la Patagonia, las deudas por Acuerdo Marco para electricidad en barrios carenciados del área metropolitana, y en forma generalizada, las deudas por consumo de energía eléctrica y gas en edificios públicos. Vale aclarar que no toda la deuda es de responsabilidad nacional, ya que también hay incumplimiento acumulado en suministro a edificios provinciales y municipales.

En algunos casos, la regularización de estas deudas puede ser un aporte importante a la caja de las empresas, y recíprocamente, si se prolongase el incumplimiento puede ser un obstáculo grave a las soluciones de emergencia.

El segundo grupo de medidas se relaciona con la posibilidad de que aumentos nominales de tarifas no sean acompañados de aumentos proporcionales de la carga impositiva sobre los consumos (IVA y otros). Esto que llamaríamos *desgravación incremental* pretende aumentar el valor real, para las empresas, de los incrementos tarifarios que se adopten sin lesionar el nivel nominal de los ingresos fiscales. Nuevamente, una parte de este tema se sitúa en la jurisdicción nacional y otra en jurisdicciones locales.

Otras medidas propuestas por las empresas están dirigidas a obtener un sacrificio fiscal más importante: depositar el IVA sobre lo percibido y no sobre lo devengado; prorrogar la obligación de ingresar el IVA conservando los fondos en la caja de las empresas; disminuir en términos absolutos las alícuotas de impuestos que pagan los usuarios; aplicar impuesto a ingresos brutos solamente sobre el margen de distribución y no sobre el valor facturado; suspender el pago de impuesto a la ganancia presunta.

Se expresó también una inquietud generalizada por la acumulación de *bonos provinciales y Lecop* –en muchos casos es la única recaudación posible- que sólo podría solucionarse con un rescate o al menos aplicación masiva al pago de impuestos.

Otra familia de problemas se relaciona con la incidencia –y hasta con la proliferación- de *gravámenes locales* que no existían al momento de las concesiones y que no han sido reconocidos en las tarifas. El modo de trasladar estos cargos, procurando desde luego que incidan solamente sobre los usuarios de las jurisdicciones responsables, merece una consideración detenida. También está pendiente la consideración del traslado del impuesto a operaciones bancarias. Estos no son asuntos propios de la emergencia: estarían en la agenda en cualquier caso.

## **Impacto social**

Merece consideración cuidadosa el impacto social de cualquier posible aumento, sobre los sectores de menor poder adquisitivo y sobre todo de la población más castigada por el desempleo y la pobreza.

Una manera de aliviar el impacto social en la población, sin necesidad de incursionar en subsidios directos o cruzados, aparece en las tarifas de gas y eléctricas, por vía de la posible **reasignación de costos a tarifas en categorías residenciales** (rediseño tarifario parcial).

En principio, parece claro que el diseño actual de las tarifas dentro del grupo de usuarios residenciales –el más numeroso- sobrecarga los consumos más bajos a favor de los más elevados. Esto produce un efecto socialmente regresivo poco mencionado hasta ahora, que se agravaría en el caso de promoverse aumentos nominales.

Las informaciones disponibles indican que un rediseño tarifario de este tipo permitiría reducir el impacto de un aumento de tarifas sobre los consumidores de bajos ingresos.

Adicionalmente, es posible avanzar en la implantación de un sistema más complejo, con carácter de **tarifa social**, caracterizado por la focalización de la población beneficiaria, de manera que la tarifa no sea una política pública aislada sino que forme parte de una acción integral del gobierno dirigida a sectores cuyo nivel de ingresos se desea proteger. Bajo esta óptica los beneficiarios podrían ser los mismos que reciben un subsidio en forma de ingreso mensual (Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, o equivalente), e integran un padrón definido por las características socioeconómicas de la población incluida. De este modo una parte del subsidio otorgado por este concepto podría destinarse al pago de los servicios básicos.

Un esquema de tarifa social podría tener tres fuentes de financiamiento: aporte de la concesionaria, reducción impositiva, y el aporte del beneficiario a través del subsidio. Además de la focalización por medio del padrón, sería preciso fijar un módulo de consumo (excluye desde luego los consumos nulos y los muy bajos, ya que la experiencia indica que estos no corresponden a usuarios que integren sectores sociales de bajos recursos), y es aconsejable que el límite máximo de consumo que se establezca esté basado en un consumo medio de una familia de bajos recursos, evitando las distorsiones en el consumo que produce su gratuidad.

### **Ajustes o revisiones posteriores**

No puede omitirse el hecho de que, mientras persista la situación de inestabilidad macroeconómica y continúe el proceso de ajuste de los precios relativos, los niveles de tarifas nominales –los vigentes, o los que se acuerden en el futuro- continuarán perdiendo su capacidad retributiva. Entonces, aun cuando se

llegase a conclusiones razonables en términos de tarifas nominales de emergencia aptas para hacer posible el funcionamiento de los servicios, tales tarifas pueden perder su aptitud en poco tiempo.

La inclusión de alguna hipótesis sobre inflación y tipo de cambio en los meses venideros puede ser considerado como una medida útil. Sin embargo, en la práctica tendría como principal efecto aumentar el impacto inmediato de las tarifas nominales.

Mecanismos de indexación bajo todas sus formas siguen excluidos por la legislación vigente. Alguna forma de reconocimiento de mayores costos está siendo considerada en el ámbito del Ministerio de Economía –existe un proyecto de decreto- y posiblemente lo que se resuelva puede ser un precedente útil para el tratamiento del problema.

En todo caso, lo que se acuerde con los concesionarios en términos de *cómo tratar los ulteriores aumentos de costos y cómo continuar la recomposición del valor real de la tarifa*, constituye parte sustancial de las soluciones que pueden esperarse de los acuerdos de la primera etapa.

## **Resguardos para el Concedente**

Planteados los acuerdos de primera etapa como una parte de la *renegociación* –no como simples aumentos de tarifas a cuenta de arreglos futuros- dichos acuerdos deberían proporcionar al Concedente, o a los usuarios, ciertas seguridades en temas que hacen al buen funcionamiento de los servicios y a la continuación de las tratativas amigables. El primero de esos temas es el mantenimiento del foro de negociación, lo cual supone la abstención de las partes de recurrir a instancias judiciales o arbitrales, al menos por cierto plazo.

### **III. ESCENARIOS FINANCIEROS**

#### **Base de Cálculo**

Se ha realizado la simulación de variables clave aplicadas sobre los modelos de comportamiento económico – financieros de las empresas, con el objeto de ser utilizados como una herramienta en la renegociación.

De acuerdo con lo solicitado en la Guía de Procedimientos, las empresas presentaron los Estados Patrimoniales completos, esto es el Estado de Resultados, el Flujo de Fondos y el Estado de Situación Patrimonial. Asimismo, existe información adicional en otros ámbitos (CNV, Entes Reguladores, etc.) que se ha utilizado para formular los escenarios financieros. Los modelos analizados permiten estimar el impacto de las variables clave sobre cada uno de los estados respectivos.

#### **VARIABLES CLAVE**

Se simuló el impacto sobre los estados financieros de la evolución de las principales variables clave del modelo y de algunas medidas que no impliquen cambios tarifarios.

Las variables clave más relevantes son:

- Evolución de la demanda y pérdidas totales
- Nivel salarial
- Pagos al Operador Técnico
- Evolución de la morosidad e incobrabilidad
- Plan de inversiones
- Tasa de interés de nuevos préstamos

#### **CRITERIO GENERAL DE ANÁLISIS**

Se ha seguido el criterio de analizar exclusivamente la actividad regulada de las empresas concesionarias. Se han excluido, por lo tanto, todos los ingresos y todos los egresos de la actividad no regulada. Así por ejemplo, para Transener se han eliminado los ingresos (dividendos, canon, etc.) y egresos (costos operativos, servicio de la deuda, amortizaciones) derivados de la compra de Transba y de la construcción de la Cuarta Línea Comahue – Buenos Aires. En el caso de TGS, fue la empresa quien separó los negocios y sólo presenta los resultados de la Actividad de Transporte de Gas.

En aquellos casos donde el resultado es neutro, excepcionalmente se ha mantenido su exposición.

El horizonte de proyección es de un año calendario completo (2002).

## Empresas Analizadas

Se han analizado en detalle la situación de seis de las empresas más representativas del sector eléctrico y también seis del sector de gas. Dos distribuidoras (Edenor y Edesur) y Cuatro Transportistas (Transener, Transba, Transnoa y Distrocuyo) en el caso del Sector Eléctrico y cuatro distribuidoras (Gas Ban, Metrogas, Litoral Gas y Camuzzi Gas Pampeana) y las dos transportadoras (TGN y TGS) para el Sector de Gas.

## Hipótesis Principales

A continuación se presentan las hipótesis de proyección adoptadas. Entre paréntesis se indican el alcance de cada una de las variables:

- (G) General: valido para todas las empresas analizadas.
  - (EDE) Empresas Distribuidoras Eléctricas: valido para estas empresas.
  - (ETE) Empresas Transportistas de Electricidad: valido para estas empresas.
  - (EDG) Empresas Distribuidoras de Gas: valido para estas empresas.
  - (ETG) Empresas Transportistas de Gas: valido para estas empresas.
- 
- **Nivel de Precios (G):** se ha considerado la inflación local real para el periodo enero – mayo. Se han utilizado el IPC y el IPIM como factores de ajuste en los costos con una proporción 33% y 67%, respectivamente. Se consideró una variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) del 84,1% para el 2002 (Dic 2001 – Dic 2002) y 16% para el 2003. En el caso del IPIM, se consideró una variación anual entre puntas para el año 2002 del 124,6% y 11,7% para el 2003.
  - **Tipo de Cambio (G):** la evolución es la siguiente

Mes	2002	2003
Enero	1.70	3.45
Febrero	2.00	3.45

Marzo	2.69	3.45
Abril	3.00	3.50
Mayo	3.40	3.50
Junio	3.50	3.50
Julio – Septiembre	3.60	3.50
Octubre – Diciembre	3.50	3.50

- **Demanda (EDE y EDG):** en el caso de energía eléctrica, a la fecha de elaboración de este informe, se espera una reducción del orden del 5/6% en la demanda neta. En el caso de gas natural, se ha considerado la demanda histórica corregida por el efecto de la crisis socio - económica.
- **Pérdidas Totales (EDE):** se asume que las empresas distribuidoras tienen pérdidas totales del orden del 12 % (técnicas y no técnicas).
- **Pérdidas Totales (EDG):** se han mantenido previsiones estándares de gas retenido.
- **Morosidad e Incobrabilidad (EDE):** la incobrabilidad está en el orden del 2 a 3 % (históricamente este valor era cercano al 1/1.5%). La morosidad se expresa en días de cobro o pagos durante el primer mes de vencimiento.
- **Morosidad e Incobrabilidad (EDG):** la incobrabilidad está en el orden del 4 a 6 %, salvo el caso de Metrogas que se eleva a 9,5%. La morosidad se expresa en días de cobro o pagos durante el primer mes de vencimiento.
- **Costo de la Mano de Obra (G):** no se han previsto ajustes nominales en el salario. Dado que este año las empresas intentarán equilibrar sus cuentas, se supone que se recortarán las asignaciones por bonus (participación en las ganancias).
- **Costos de Operación y Mantenimiento (EDE y ETE):** se han realizado reducciones del orden del 10/15 % sobre los valores históricos registrados en los últimos tres años, como resultados de un menor nivel de actividad (menor demanda) y por ajuste presupuestario de las empresas (menor caja).
- **Operador Técnico (G):** no se han considerado pagos al OT.
- **Inversiones (EDE):** de acuerdo con los análisis realizados hasta la fecha, las empresas ejecutarían efectivamente este año el 50 % del plan previsto. Para

las empresas del transporte, se ha planteado, preliminarmente, un programa aproximado a las previsiones empresarias.

- **Inversiones (EDG):** de acuerdo con los análisis preliminares, se han considerado sólo las inversiones consideradas necesarias para mantener la seguridad y confiabilidad del sistema.
- **Pago de Dividendos (G):** no se han incluido pagos de dividendos.
- **Multas y Sanciones (G):** se ha diferido su pago.

## **Escenarios**

Se han realizado cuatro escenarios de retribución de las empresas (VAD para empresas distribuidoras), a fin de contrastar diversas hipótesis de variación de ingresos con los costos y gastos previstos para el ejercicio considerado.

Los resultados obtenidos, dependen principalmente de la estructura de gastos y la participación del componente salarios dentro de la misma. Asimismo, se constata que la estructura de financiamiento prevaleciente a fines de diciembre de 2001 produce impactos diferenciales entre aquellas empresas fuertemente endeudadas con instituciones del exterior en relación con las que adoptaron una política más restrictiva en la asunción de compromisos en moneda extranjera.

Hasta tanto se mantengan las condiciones de invariabilidad tarifaria, las empresas ajustarían su caja a través de adecuaciones al plan de inversiones, reprogramación de sus vencimientos del servicio de la deuda y ajustes excepcionales en sus costos operativos.

## **ANEXO: Protección a los sectores de menores recursos**

### **Energía Eléctrica**

A efectos de atenuar o neutralizar el impacto de los incrementos tarifarios de electricidad sobre las condiciones de vida de los sectores de menores recursos o más vulnerables se plantean, en lo inmediato, dos vías de acción que pueden ser concurrentes:

- a) aplicar incrementos diferenciales a las dos categorías tarifarias en que se dividen los consumos residenciales (R1 y R2)
- b) Reducción de la carga impositiva, nacional y provincial, sobre la tarifa de electricidad de determinados usuarios que se desea proteger dada su mayor vulnerabilidad social.

#### **a) Incrementos diferenciales de tarifas en los consumos residenciales**

Esta vía consiste en reducir los Cargos Fijo y Variable de la tarifa R1 (consumos menores o iguales a 300 kwh/bimestre) y aumentar correlativamente el Cargo Variable de la tarifa R2 (consumos mayores a 300 kwh/bimestre), manteniendo constante la recaudación total de la empresa en concepto de facturado de consumos residenciales.

Esta propuesta permite además equilibrar ciertas deficiencias en el diseño original del cuadro tarifario que establece precios medios de electricidad significativamente más bajos para los consumos altos, en detrimento de los consumos menores (ver cuadro adjunto).

Ejemplo con las tarifas de Mayo 2002:

Si para la tarifa R1 el Cargo Fijo se reduce un 30% y el Cargo Variable se reduce un 10%, y para la tarifa R2 se eleva el Cargo Variable 7% (manteniéndose igual el Cargo Fijo), el precio final que pagan los usuarios de la categoría R1 se reduce entre un 13% y un 30%, según el nivel de consumo, en tanto que para los usuarios de la categoría R2 el precio final aumenta entre 3% y 6%. Estas rebajas o aumentos actuarían restando o sumando a los aumentos de tarifa media que eventualmente se dispongan.

Este procedimiento se aplicaría a los clientes de las distribuidoras bajo jurisdicción nacional (EDENOR, EDESUR y EDELAP) y se beneficiaría a una

población estimada de 1.900.000 usuarios sobre un total de 4.000.000 de clientes residenciales.

## b) Reducción de la carga impositiva

Esta medida podría adoptarse en forma concurrente con la anterior, pero su aplicación sería a una población focalizada, para lo cual se establecerían ciertas exigencias que definan la condición de beneficiario del régimen. En principio surgen dos condiciones como relevantes: una determinada franja de consumo de electricidad (p.e. entre 50 kwh y 250 kwh bimestre) , y estar cubierto por un programa social (p.e. el Programa de Jefas y Jefes de Hogar desocupados).

La incidencia de los impuestos sobre la tarifa final al usuario es importante, especialmente en el caso de la Provincia de Buenos Aires. La carga tributaria sobre el consumo de electricidad residencial en la Ciudad de Buenos Aires y en la Provincia de Buenos Aires es la siguiente:

Impuestos	Ciudad de Bs As	Provincia de Bs As
<b>Nacional: ley 23.681</b>	0,6%	0,6%
Nacional: IVA	21%	21%
Provincial	-	0,6424%
Provincial ley 7290 y 9038	-	15,5%
Municipal	6,383%	6,424%
<b>TOTAL</b>	<b>27,983%</b>	<b>44,1664%</b>

Para extender este beneficio en todo el país, de modo que el esfuerzo fiscal sea compartido, el gobierno nacional concedería la rebaja de los impuestos nacionales con la condición de que las provincias también renuncien al cobro de los impuestos correspondientes a su jurisdicción aplicables al mismo tipo de consumos de electricidad.

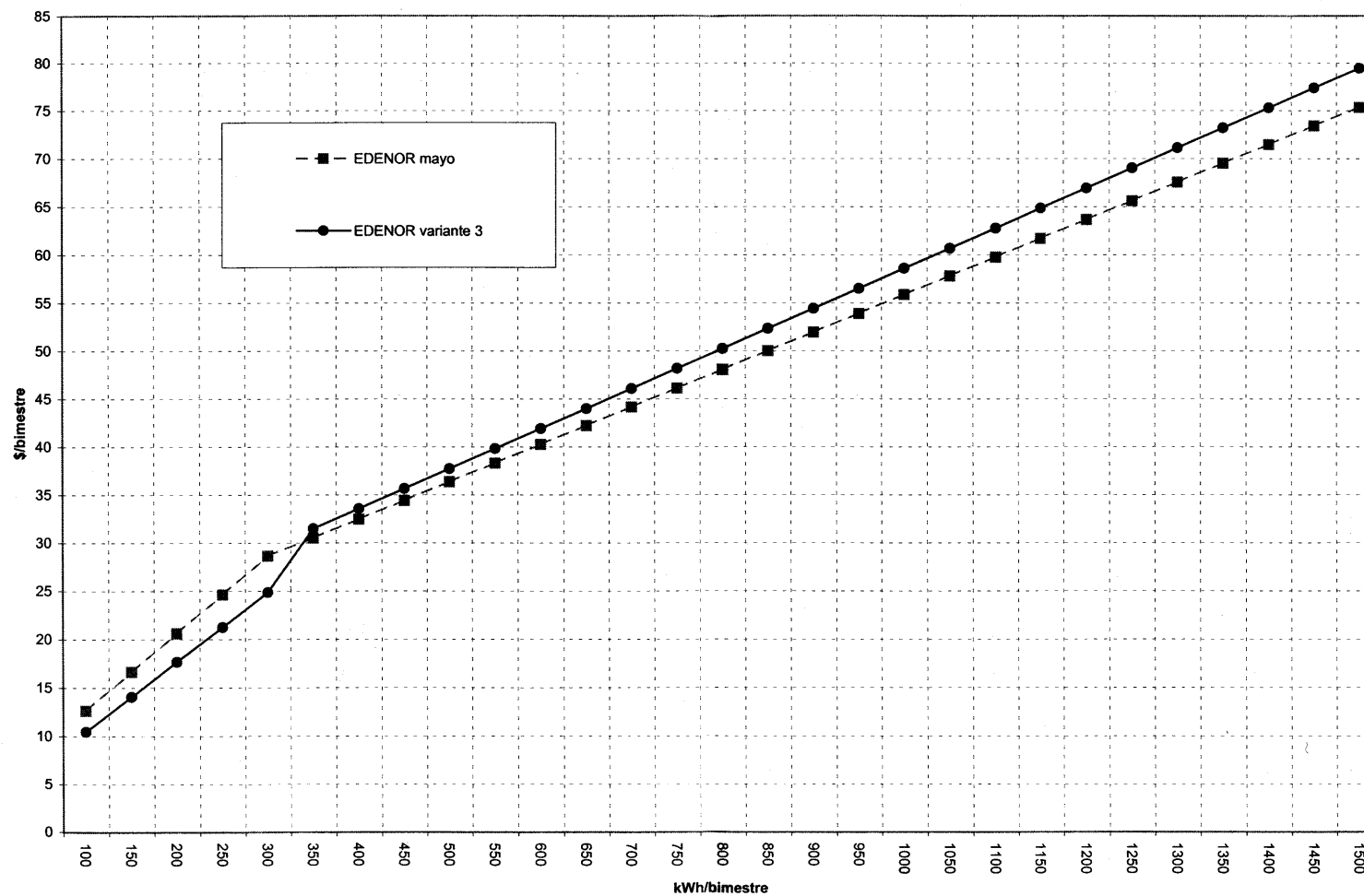
A nivel nacional, el sacrificio fiscal estimado estaría en el orden de los \$ 60 millones anuales.

Sobre un total de 9.800.000 usuarios residenciales en todo el país, este beneficio cubriría a unos 2.900.000 usuarios.

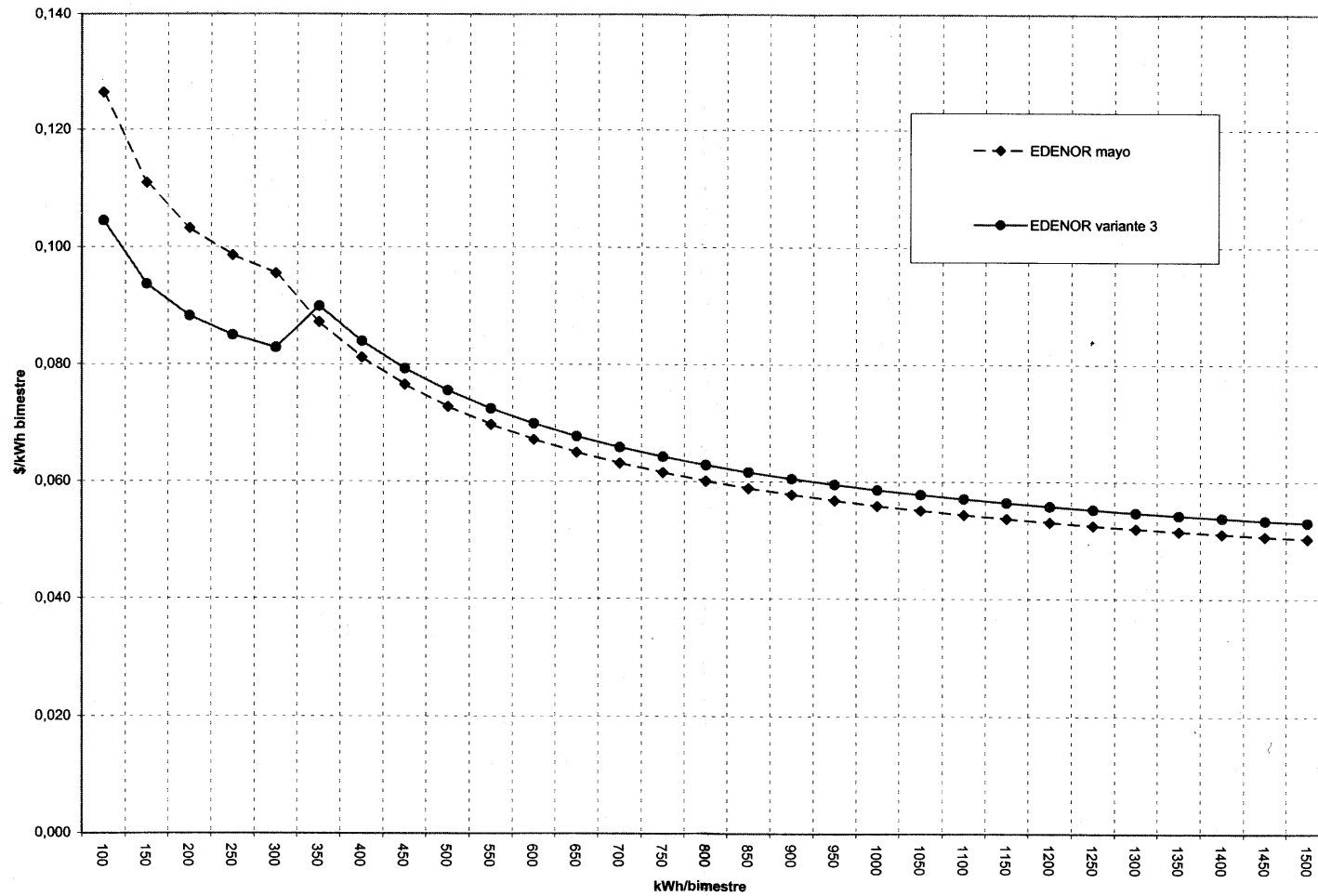
## c) Sacrificio compartido con las distribuidoras

En la medida que estos mecanismos, y otros que puedan considerarse en el proceso de renegociación, tenderán a mejorar el nivel de cobranza de las empresas distribuidoras, mediante la disminución de la morosidad e incobrabilidad, podría plantearse la posibilidad de que dichas empresas aporten parte de la mejora en la recaudación a la disminución de la tarifa aplicada a los sectores de mas bajos recursos.

**Tarifa residencial sin impuestos (\$/bimestre)**  
(Factura total por cliente según nivel de consumo)



Tarifa Residencial sin impuestos (\$/kWh)  
(Precio Unitario por kwh según nivel de consumo)



## **Gas Natural**

El sistema del gas natural requiere el tendido de gasoductos para llegar a prestar servicios, lo cual condiciona fuertemente las posibilidades de extender los servicios a todo el universo de posibles consumidores tanto de casas de familias como de comercios e industrias.

Las posibilidades de hacer rentables las expansiones resultan de la detección de consumos industriales importantes, la instalación de una nueva central de generación eléctrica o bien la construcción del gasoducto y la red de distribución compartiendo los costos entre el o los usuarios y la empresa proveedora.

De allí que haya todavía grandes áreas geográficas sin servicio de gas, como las provincias del noreste, Chaco, Formosa, Corrientes y Misiones y otras donde el servicio se da sólo en localidades importantes, como La Rioja, Catamarca, Entre Ríos, Santiago del Estero, etc. En provincias donde se supone que el servicio está generalizado, como Córdoba, Mendoza y la misma Buenos Aires, persisten aún áreas donde el servicio no ha llegado y seguramente tardará tiempo en llegar.

En todas esas zonas donde los gasoductos y el gas no llegan, donde no hay consumo suficiente o están muy alejadas de los conductos troncales y de los yacimientos, muchas de las cuales son asentamiento de poblaciones pequeñas y grupos humanos de bajos recursos, con economías de subsistencia, los combustibles que reemplazan al gas son la leña, el carbón y el GLP o gas en garrafas.

Es allí donde hay que plantear los resultados de lo que podría ser una tarifa social para el área del gas, buscando mejorar los ingresos globales de esas personas o reduciendo los costos del GLP. Que por razones de producción, transporte y de mercado es más caro que el gas natural, del cual gozan las zonas más ricas del país.

Todo el esfuerzo que se haga desde las áreas gubernamentales por reducir los costos de llegada del GLP envasado al consumidor dará como resultado el mejoramiento social de los grupos menos favorecidos.

Somos conscientes de que esta es una actividad desregulada en la que intervienen múltiples comercios, empresas y actores independientes, individuales y sólo sujetos a las leyes del mercado, pero es donde hay que actuar si se desea realmente mejorar la llegada del producto gas a la población de menos recursos.

En cuanto a lo que puede hacerse en este aspecto con el gas natural, un esquema como el que se plantea para energía eléctrica es también posible.

Identificar los grupos de usuarios de menores recursos a través de los metros cúbicos consumidos por mes y no aplicarles el incremento de tarifas o bien identificarlos porque son jubilados o porque están inscriptos en padrones como desocupados o de bajos recursos, en cuyo caso se puede aplicar una tarifa social.