

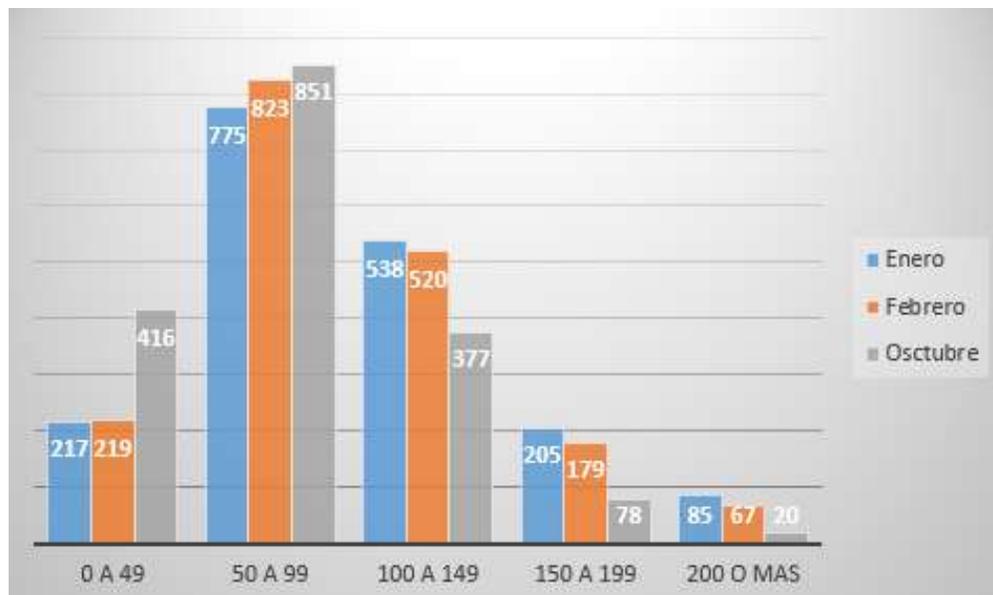


UN ANALISIS SOBRE LA REALIDAD DEL SECTOR GNC

Vamos a ofrecer un conjunto de datos estadísticos organizados a fin de intentar esclarecer el verdadero estado de situación del sector de GNC, para luego desarrollar una teoría que nos permita entender los motivos que podrían explicar el presente (quizás ocaso). Estos datos surgen de las declaraciones de las estaciones de Servicio que informan a la RG 1104, es decir son datos públicos al alcance de cualquier interesado en analizar la coyuntura.

Los datos que se consideraron en este análisis son los correspondientes al mes de Enero, Febrero del 2020, es decir previos a la pandemia pero ciertamente afectados por un estado indiscutible de recesión y otro grado aun mayor de erosión luego de un periodo caracterizado por la definición de políticas de desinterés o más bien de franco desincentivo, y el periodo Octubre 2020, que más allá de ser el último dato completo, debe ser considerado el inicio de una nueva normalidad definida casi por decreto, al haberse desentendido el Estado de asistir a nuestro Sector(GNC) retirando los ATP.

Luego siguen los datos crudos:



En el eje de horizontal tenemos los rangos de ventas hasta los 50.000m³, desde los 50.000m³ hasta los 100.000 m³, desde los 100.000m³ hasta los 150.000m³, desde los 150.000m³ hasta los 200.000m³ y luego más de 200.000m³. Cuatro segmentos de saltos de 50.000 m³ y uno final de más de 200.000m³.

Del grafico de barras anterior se desprende inmediatamente que, en los tres intervalos de mayor venta, que suman las Estaciones que venden más de 100.000m³ (las únicas con rentas positivas), explican en la actualidad un total de 475 Estaciones, pero vemos que antes eran como mínimo 766 (se redujeron un 38%), es decir este conjunto tiende a la extinción.

Sobre los primeros dos intervalos que contienen a las estaciones que venden menos de 100.000m³ (que sostienen quebrantos), vemos que hoy en día resultan sumar 1.267 cuando antes resultaban en el mejor caso 1.044 o sea un conjunto que SOLO creció (21%).



Tomando como referencia Febrero, tenemos un diagrama inicial (figura de arriba) que nos muestra cómo se componen porcentualmente las ventas desagregadas en los intervalos antes definidos, luego el diagrama siguiente nos describe más claramente la situación previa a la pandemia de Estaciones por debajo de 100.000m³ (nuestra referencia de quebranto). Un estado de calamidad que se había naturalizado y donde el oportuno e incipiente mercado del GNC que prometía prosperidad para el sector se degradó, esto anterior explica un 57% de las Estaciones por debajo de ventas que podrían justificar la existencia de una oferta de GNC. Un status quo que se alcanzó de la mano de francas Políticas de DES-incentivo, promesas de desaparición, dolarización de costos y desinteligencia de una dirigencia que privilegio las simpatías ideológicas antes que la obligación de ser funcionales al sector....

Pero si alguien pensaba que en ESE momento se había alcanzado el piso y solo restaba discutir la forma gráfica con la que se iba a rebotar (V, L, W, etc.), llegó el COVID y junto con él, la crisis más profunda de la que se tenga recuerdo, siguen los resultados del mes pasado en el mismo formato anterior.



Vemos ahora que con la sentencia de extinción de la cuarentena (que viene de la mano de una pretendida normalidad, el fin de la asistencia Estatal, con una exigencia de sostener el pleno empleo y sumado a la aceptación de una nueva escala salarial que propone aumentos retroactivos), “salimos” felizmente de la crisis con un 73% de nuestras PYMES en el rango de los quebrantos.

Lo único digno de mencionar sobre este desastre épico, es que la miseria nos ha unido y hemos podido, en general, resolver los conflictos de precios que incluían entre los actores principales a los dirigentes sectoriales, los cuales, vaya a saber por qué motivo, se desinteresaron desde siempre de la problemática de la fijación de precios de venta, como si se

tratará de una cuestión menor o simplemente NO influiría en la ecuación de la renta.... Toda una victoria pírrica.

EL DERROTERO (LA TEORIA)

El GNC ha sido un sector que nació allá por 1985 de la mano del Plan Nacional de Sustitución de Combustibles Líquidos, su crecimiento explosivo se explica gracias a las rentas que el negocio ofrecía a las Estaciones que ofertaban el producto y a los ahorros que los usuarios (cada vez más numerosos) conseguían en un marco de CERTEZAS sobre el futuro de este combustible (GNC). En ese escenario nacieron Cámaras de representación con Dirigentes que solo se interesaron en el cobro compulsivo de aportes y en ese escenario de exuberancia económica sectorial, los representados (nosotros) descansaron en el destino que siempre sonreía al GNC.

A esos dirigentes, convencidos de su genialidad y quizás ensayando el clásico camino de la prebenda, les resultó sensato el hecho anteponer cuestiones ideológicas a las reales agendas que dictaban las problemáticas, entonces adhirieron a Políticas que DES-aceleraron el desarrollo sectorial y hasta prometieron la extensión de nuestra oferta por considerarla inadecuada de formar parte del menú de combustibles, funcionarios que inclusive luego, en un acto que expone la discrecionalidad con la que estos dirigentes Sectoriales han hecho uso del poder, fueron contratados como consultores. Digamos que esto último fue una “jugada Política” sin la necesaria valoración de riesgos, quizás fundada en la certeza de inacción de los representados (nosotros), hecho que se verificó ciertamente ya que nadie del Sector ha exigido explicaciones al respecto.

Para ser claros en la observación anterior, es innegable que quienes vehiculizaron esas sentencias lapidarias fueron las cabezas de las cámaras sectoriales.

Luego de transcurrido ese periodo y en tiempos ya de innegable frugalidad, entrados en este periodo de pandemia, ELLOS (los dirigentes) aceptaron con felicidad, el desentenderse de la agenda de emergencia que imponía la hiriente realidad, se aceptó la banalización de los debates, la postergación de las urgencias y hoy, los participantes del Sector nos encontramos en ESTE estado de situación que todos conocemos y con datos ciertos... indiscutibles, HOY en el medio del desastre estamos analizando.

EL FUTURO INMEDIATO

Con la experiencia de lo ocurrido en el Hemisferio Norte, podemos especular ciertamente sobre un futuro inmediato tan nefasto como la segunda ola de contagios que ocupan las noticias del mundo. Necesitamos incorporar a la agenda la problemática real y debemos resolver la coyuntura para asegurar la posibilidad de un futuro.

25 de Noviembre 2020

-
- Los gráficos surgen de los datos del siguiente cuadro

Rangos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Febrero	Octubre
0 a 49	217	219	486	1389	833	622	529	524	512	416		
50 a 99	775	823	973	391	812	884	887	876	873	851	1042	1267
100 a 149	538	520	299	17	133	229	299	310	321	377	520	377
150 a 199	205	179	40	1	11	45	58	57	61	78	179	78
200 o mas	85	67	10	1	7	6	18	20	15	20	67	20

Bonus track

- 1- Hoy se vende menos GNC que lo previsto en 1.985 con el Plan nacional de sustitución de combustibles líquidos por GNC.
- 2- De aquellas 2 millones de T.E.P. (Toneladas equivalentes de Petróleo) a sustituir en el año 1.995, a 25 años del plan estamos en un escaso 75% .
- 3- Sobre la oferta de abastecimiento de Bocas de Expendio, las estaciones de carga de GNC se multiplicaron por cuatro, en el año 1995 había 600 bocas de carga.
- 4- Las terminales automotrices como propulsoras de entregar al mercado vehículos con GNC son irrelevantes, el parque automotor actual no evoluciona, menos lo hará con la incorporación de usuarios a través de vehículos 0 km desde O.E.M. (original equipment manufacturing).
- 5- El apogeo del GNC se logró con la decisión que tomaron los dueños de sus automóviles de meter la mano en el bolsillo y comprar un equipo de GNC. El usuario particular es el motor de este combustible y eso se logra en el AFTER MARKET, el segundo mercado, el de los talleres de barrio.
- 6- El valor de un equipo de GNC de Fabrica costará el doble de uno instalado en un taller de barrio. La intermediación parasitaria de la Fábrica del vehículo y las Concesionarias-Agencias van a liquidar cualquier iniciativa por buena que sea.