

## PETROPERÚ EN LA REGIÓN

### Principales petroleras de América Latina

Fuente: AméricaEconomía (Ranking de las 500 Mayores Empresas de América Latina 2010)

EMPRESA	PAÍS	VENTAS 2010 US\$ MILLONES	VENTAS 2009 US\$ MILLONES	VARIACIÓN VENTAS 10/09 (%)	UTILIDAD NETA 2010 US\$ MILLONES	UTILIDAD NETA 2009 US\$ MILLONES	VARIACIÓN UTILIDAD 10/09 (%)
PETROBRAS	BRA	128.000,0	104.933,4	22,0	21.119,5	16.644,7	26,9
PEMEX	MÉX	103.814,2	83.417,2	24,5	-3.843,3	-7.245,0	47,0
PDVSA	VEN	94.929,0	74.996,0	26,6	3.202,0	4.394,0	-27,1
PETROBRAS DISTRIBUIDORA*	BRA	39.655,8	31.635,5	25,4	844,8	840,0	0,6
ECOPETROL	COL	21.610,7	18.127,4	19,2	4.193,3	2.600,50	61,3
YPF	ARG	11.013,0	8.960,8	22,9	1.443,9	910,2	58,6
PETROECUADOR	ECU	9.343,6	8.056,5	16,0	N.D.	N.D.	-
ENAP	CHI	8.179,9	7.097,5	15,3	70,1	200,4	-65,0
COPEC COMBUSTIBLES*	CHI	7.775,4	6.320,1	23,0	N.D.	157,1	-
REFAP-ALBERTO PASQUALINI*	BRA	5.541,0	5.298,4	4,6	157,3	631,7	-75,1
YPFB	BOLIVIA	4.400,0	3.845,4	14,4	N.D.	294,8	-
ALE COMBUSTIVEIS*	BRA	4.175,2	3.955,8	5,5	8,0	17,3	-53,8
ORGANIZACIÓN TERPEL*	COL	3.606,2	2.970,6	21,4	110,6	98,0	12,9
PETROBRAS ENERGÍA	ARG	3.601,5	3.125,8	15,2	152,1	241,5	-37,0
PETROPERÚ*	PER	3.550,1	2.527,4	40,5	106,5	92,6	15,1

\* Empresas que se dedican exclusivamente a la refinación y/o comercialización.

### BAJO LA MIRA DE PETROPERÚ

Lotes petroleros peruanos cuyas licencias están próximas a vencer

Fuente: Petroperú

LOTE	REGIÓN	OPERADOR	VENCIMIENTO
LOTE III	NOROESTE	INTEROIL	MARZO 2013
LOTE IV	NOROESTE	INTEROIL	MARZO 2013
LOTE IX	NOROESTE	UNIPETRO	JUNIO 2013
LOTE 31 B/D	SELVA CENTRAL	MAPLE	MARZO 2014
LOTE VI/VII	NOROESTE	SAPET	JULIO 2015
LOTE 1AB	SELVA NORTE	PLUSPETROL	AGOSTO 2015
LOTE II	NOROESTE	PETROLERA MONTEERRICO	ENERO 2016

en el proceso de producción de la refinería, lo que la hará menos contaminante y adecuada para refinar petróleos más pesados. A la fecha, ninguna refinería del país puede refinar petróleo con los máximos permitidos de azufre. También le permitirá aumentar la capacidad de refinación de Talara de 65.000 barriles diarios a 95.000 barriles por día.

Pero Talara no es la única en el *pipeline* de modernizaciones. El nuevo directorio está decidido a relanzar la compañía usando como escudo la flamante marca Perú. "El plan es relanzar la empresa y trabajar en el potencial de nuestra red de estaciones de servicio", dice Campodónico.

Para Otto Regalado, jefe del área aca-

démica de Mercadeo de la Universidad ESAN, esta estrategia debiera ser revisada. "Petroperú no es una empresa que tenga a los consumidores como clientes", dice. "Su objetivo principal son empresas a las que vende petróleo o derivados. Son dos públicos distintos que valoran la marca de diferente manera".

Siguiendo el ejemplo de Petrobras, la industria petroquímica también está entre los objetivos de Campodónico. El anuncio del presidente del Consejo de Ministros, Salomón Lerner, de que la petrolera estatal será parte del polo petroquímico del sur, el cual de concretarse podría ser la inversión más grande de la historia peruana: US\$ 15.000 millones, según Lerner. "Otro de los temas donde nos interesa participar es en el Gasoducto Sur Andino", dice Campodónico. "El objetivo es llevar el gas a toda esa zona y construir un polo petroquímico en Ilo". En Petroperú dicen estar en conversaciones con Petrobras y Braskem, las que aún no confirman su

participación en el proyecto.

Además Petroperú participará en la compra directa de gas licuado de petróleo en Pisco. Aunque se escapa de la esencia de su negocio, permitiría incrementar la competencia. "Es positivo, pues reduciría la participación de terceros en la cadena de comercialización que terminan encareciendo el gas domiciliario", dice Manuel Luque, representante del Centro para el Desarrollo Económico, Social y Ambiental (Cepadesa).

El problema es que ninguno de estos planes pasa por apostar a una mayor independencia de la gestión de la empresa del gobierno de turno. Una institucionalidad que ha hecho fracasar una y otra vez iniciativas bienintencionadas de la petrolera en el pasado. Si bien el discurso es replicar a Ecopetrol o Petrobras, la legislación con que se mueve la empresa se parece más a la de la venezolana PDVSA o la mexicana Pemex, dos enormes proyectos petroleros que se han hundido en problemas de gestión los últimos años. El verdadero desafío de Campodónico no pasa con cumplir con todos sus planes. Se trata de crear una estructura orgánica que permita a este elefante blanco empezar a caminar. ■