

# La distribución de gas natural

La distribución del gas natural es otro de los segmentos dinámicos de la actividad de los hidrocarburos operado por ocho empresas distribuidoras que durante los últimos años han producido importantes cambios e inversiones.

Con el fin de conocer más en detalle los planes de desarrollo que tienen las distintas empresas, la redacción de *Petrotecnia* les ha enviado un cuestionario que se refiere también a otros aspectos que hacen al negocio de la distribución del gas natural.

Respondieron: El Sr. Rob Verrion, Director General de MetroGas; el Sr. Francisco Badía Vidal, Presidente de Gas Natural BAN y Alejandro Ivanissevich, Vicepresidente Ejecutivo de Camuzzi Argentina.

Por otra parte, el rol que el Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS) tiene en este segmento del negocio nos llevó también a enviar a su Presidente, Dr. Raúl García, un cuestionario para clarificar una serie de conceptos de este organismo regulador.

Foto: Comunicorp



Rob Verrion

## **Rob Verrion** **Director General de MetroGas**

*¿Qué planes de desarrollo tienen para los próximos años?*

La empresa continuará con su plan de inversiones obligatorias. Sin embargo puede esperarse una disminución en estos niveles pues ya se han solucionado buena parte de los problemas más delicados.

A pesar de esto, no se descarta que un crecimiento potencial del mercado pueda originar nuevas perspectivas de inversión.

*¿Qué nuevas tecnologías referidas a la Seguridad y al Medio Ambiente han incorporado en los últimos tiempos?*

- Relajamiento de pérdidas en el sistema, mediante equipos computarizados que trabajan en base al principio de ionización de llama, los cuales están montados sobre vehículos que recorren las calles sobre la traza de la cañería en toda el área de servicio, como mínimo una vez al año.
- Válvulas de seguridad por bloqueo en las estaciones reguladoras, las cuales no producen venteo a la atmósfera.
- Máquinas de obturación que permiten efectuar reparaciones en las tuberías de distribución sin cortar el suministro y sin venteos.
- Utilización de cañerías de polietileno en reemplazo de las de acero y hierro fundido, lo que

permite eliminar pérdidas al ambiente debido a picaduras por corrosión en caños de acero y por fallas en juntas en los conductos de fundición.

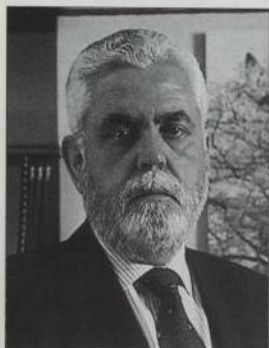
- Reemplazo de los reguladores existentes en las cámaras, por sistemas de regulación axial, que reducen al mínimo la emisión de ruidos.
- Se está desarrollando el proyecto para utilizar isotanques que permiten eliminar el actual sistema de odorización con tambores y que descarta totalmente la posibilidad de contaminar el medio ambiente, al no permitir las fugas.

*¿Cómo manejan el tema de la imagen institucional teniendo en cuenta la alta exposición pública a que están sometidos?*

El hecho de ser una empresa con alta exposición pública, es tomado por MetroGas como una oportunidad más que como una amenaza. A través de una estrategia de comunicación que busca posicionar a la compañía como una empresa de alta eficiencia, se trabaja a diario con el propósito de crear opinión pública favorable, afianzando la vinculación institucional con formadores de opinión.

A partir del discurso institucional, consensuado por todas las direcciones de la compañía, la Gerencia de Asuntos Públicos es la encargada de instrumentar una metodología comunicacional que a través de distintos canales, baja la información a los clientes, el personal, los formadores de opinión y la opinión pública en general.

*¿Qué futuro le asignan al rol del gas natural*



Francisco Badía Vidal

*como combustible en la Argentina?*

El gas natural continuará siendo el combustible más conveniente, por precio y cualidades de limpieza y seguridad en la calefacción de ambientes, en el sector residencial y comercial.

En el sector industrial se convertirá en la base de la generación eléctrica y absorberá la totalidad de las expansiones de la demanda en este aspecto.

Luego del gran desarrollo que ha experimentado el GNC en los automóviles, donde se han demostrado cabalmente sus buenas condiciones como combustible, y en la medida en que las autoridades tomen conciencia del problema ecológico ocasionado, cabe esperar en el corto plazo la extensión del uso del gas para una gran parte del transporte, particularmente el de pasajeros.

*¿Cuál es su expectativa respecto a la próxima revisión quinquenal de los niveles tarifarios para la distribución?*

La expectativa es conseguir un nivel adecuado de rentabilidad para que podamos atraer los fondos de inversión necesarios para seguir desarrollando el negocio, para mejorar el servicio brindado a los clientes y para retribuir a los accionistas los riesgos asumidos a nivel país y negocio en particular.

Creemos que esta revisión tarifaria va a sentar precedentes y definirá el futuro de la industria.

Del tratamiento adecuado de esta revisión, dependerá la calidad del servicio en las zonas que actualmente disponen del fluido y la expansión del gas a los barrios marginales que aún tienen que calefaccionarse con gas licuado a pesar de que cuesta entre 4 y 5 veces más que el gas natural.

MetroGas ha realizado un esfuerzo considerable para lograr el abastecimiento pleno de gas. Estamos preparados para enfrentar el próximo invierno que se pronostica frío, sin que haya falta de gas.

*¿Qué opinión le merece el reglamento en vigencia para la reventa de capacidad de transporte?*

Como decíamos anteriormente, MetroGas ha realizado esfuerzos considerables para lograr el abastecimiento durante el invierno. Esencialmente esto se consigue suscribiendo contratos a largo plazo de provisión de gas y de incremento en la capacidad de transporte. Estos contratos de largo plazo son los que han posibilitado las inversiones tanto en producción como en transporte por valor de cientos de millones de dólares, que hoy cubren las necesidades del invierno.

Creemos que con los actuales niveles de producción y transporte de gas, que hoy están sustentados en contratos de largo plazo, surgirán "naturalmente" los correspondientes mercados *spot* donde en un principio se negociarán los excedentes y en la medida en que se afirme este mercado, irá desplazando parte del mercado de largo plazo.

## Francisco Badía Vidal Presidente de Gas Natural BAN

*¿Qué planes de desarrollo tienen para los próximos años?*

El principal desafío para los planes futuros de Gas Natural BAN es incrementar la penetración dentro de nuestra zona de actuación, resolviendo las dificultades que plantea la coyuntura económica.

En este marco, nuestra empresa aspira a continuar su política de llevar el suministro a más vecinos y nuevas zonas y seguirá apostando al crecimiento de un mercado industrial que exhibe un enorme potencial, lo mismo que el GNC. Al mismo tiempo, es de un valor estratégico particular promover activamente, como lo venimos haciendo, las nuevas aplicaciones del gas natural, tales como la cogeneración y la climatización por absorción.

*¿Qué nuevas tecnologías referidas a la Seguridad y al Medio Ambiente han incorporado en los últimos tiempos?*

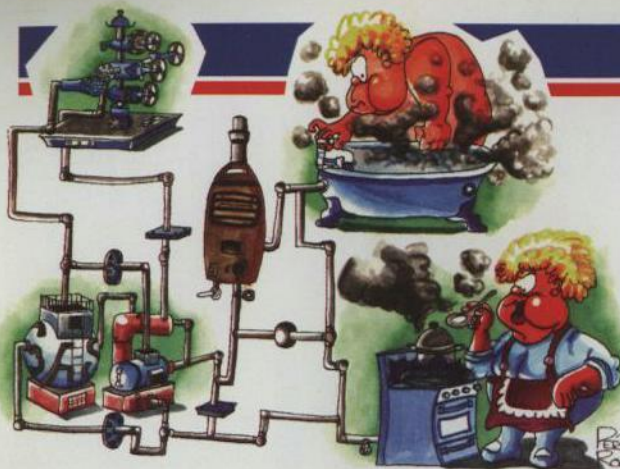
Gas Natural BAN cuenta con diversos proyectos que contribuyen a minimizar el impacto ambiental. De ellos, el que se encuentra con mayor grado de avance es el dirigido a la ampliación del uso del GNC en los vehículos de transporte, lo que posibilitará reducir el nivel de contaminación ambiental generada por emisiones vehiculares.

Por otra parte, en el desarrollo de esta actividad, nuestra empresa tiene una constante preocupación por el respeto del medio ambiente y el cumplimiento de la legislación vigente, siendo la obra más importante que ha realizado la planta de *Peak Shaving*, con el objeto de contar con una importante reserva de gas natural (25.000.000 de m<sup>3</sup>) a las puertas del área metropolitana y garantizar así el suministro a un millón de clientes y más de mil industrias. Esta planta cuenta con el certificado de Aptitud Ambiental que expide la Secretaría de Política Ambiental de la provincia de Buenos Aires.

*¿Cómo manejan el tema de la imagen institucional teniendo en cuenta la alta exposición pública a que están sometidos?*

Sin perjuicio de todos los elementos de comunicación que hoy en día usan las empresas para llegar a sus clientes y a la comunidad en general, para una empresa de servicio público, la herramienta primordial y de base para una buena imagen es la **calidad de servicio**.

En nuestro caso, tanto las propias encuestas como los datos que manejan las organizaciones de consumidores, muestran una muy buena opinión de nuestros clientes sobre dicha calidad. Por otra parte, en el volumen de reclamaciones se ha operado una disminución en términos relativos (con respecto a la época anterior) y absolutos.



*¿Qué futuro le asignan al rol del gas natural como combustible en la Argentina?*

Debe mantenerse como una de las más importantes energías primarias del país, no disminuyendo su participación en el consumo.

Su nivel de crecimiento dependerá del ritmo de crecimiento de las necesidades energéticas del país en función de la evolución de la economía.

Además, los gasoductos regionales han abierto un nuevo escenario en el que el gas contribuirá, entre otras cosas, a una importante mejora de la balanza comercial.

*¿Cuál es su expectativa respecto a la próxima revisión quinquenal de los niveles tarifarios para la distribución?*

De acuerdo con lo establecido en la Licencia de Distribución, no cabe esperar por este concepto, modificaciones significativas en cuanto a los niveles ta-

rifarios, dado que la modificación tarifaria se produce por suma de dos factores: uno de incremento (factor K) y otro de disminución (factor X) para "...evitar variaciones significativas en las tarifas".

*¿Qué opinión le merece el reglamento en vigencia para la reventa de capacidad de transporte?*

Totalmente inadecuado a las necesidades del sector; está constituido por un mecanismo con una fuerte carga burocrática y limitativa de la libertad de las partes, constituyendo un obstáculo para el libre mercado y para la optimización de las capacidades de transporte del sistema.

Además, los objetivos que se pretenden en la mencionada resolución tienen sólo una remota posibilidad de materializarse estando planteados por una visión cortoplacista y poniendo en grave riesgo el desarrollo y confiabilidad a largo plazo del sector.

Es muy loable el avance hacia mejoras de costos en el consumidor final (en este caso, la gran industria), pero en régimen directo para todos. Resulta inaceptable que, para mejorar eventualmente dichos costos, el único segmento de la industria del gas que se perjudique sea, una vez más, exclusivamente el conjunto de las distribuidoras.

## El mejor servicio comienza en nuestros productos.

En SL San Lorenzo contamos con nuestra propia refinería, ubicada en San Lorenzo, Santa Fe. En ella producimos Nafta Normal, Súper, Nafta Sin Plomo de 97 octanos, Gasoil y Kerosene. Por eso, en las estaciones de servicio que forman nuestra red confiamos 100 % en nuestros productos. Porque controlamos todos los procesos, desde la producción hasta la distribución de nuestros combustibles. Permitiéndonos estar siempre listos para brindar el mejor servicio.

**SL** **San LORENZO**

**Alejandro Ivanishevich**  
**Vicepresidente Ejecutivo**  
**de Camuzzi Argentina**

*¿Qué planes de desarrollo tienen para los próximos años?*

El desarrollo de la industria de la distribución de gas natural se enfrenta con un desafío importante porque se deberán crear las condiciones necesarias para fomentar la expansión del sistema de distribución generando un cambio radical con respecto a la metodología actual.

A fin de destacar este concepto, es conveniente puntualizar que el sistema se expande hoy en día gracias a la iniciativa de los potenciales usuarios porque son ellos los que asumen el costo y el riesgo de la expansión, siendo las Licenciatarias actores pasivos de la expansión. Cabe señalar que esta práctica fue la empleada por Gas del Estado durante diversos años.

Ahora bien, a fin de revertir esta situación es necesario generar condiciones tales que incentiven a las distribuidoras a ser actores activos del desarrollo del sistema. Las empresas deben asumir el riesgo de las expansiones. La estructura tarifaria actual contempla la remuneración al riesgo de la venta de gas y parcialmente, en forma muy limitada, la remuneración al riesgo de la expansión.

El desarrollo de los sistemas de distribución de gas natural estará garantizado si las autoridades regulatorias encuentran una respuesta eficiente a este interrogante.

*¿Qué nuevas tecnologías referidas a la seguridad y al medio ambiente han incorporado en los últimos tiempos?*

Durante el último año se ha incorporado un nuevo sistema de transporte y almacenamiento de odorante para gas natural que garantiza el manipuleo seguro, a la vez que elimina el tratamiento de residuos peligrosos debido a la característica recargable de los isocontenedores utilizados.

Este sistema, de origen francés, tiene como objeto fundamental la preservación del impacto ambiental negativo que pudiera generar un accidental derrame del producto, como también asegurar maniobras de carga, descarga y manipuleo sin contacto con el producto.

Hemos realizado la compra de cromatógrafos portátiles para control de la odorización del gas en línea, lo que permitirá un control de mayor eficiencia sobre este aspecto de singular importancia para la segura operación de las redes de distribución.

En lo referente a la atención de emergencias, se han incorporado equipos de transmisión que permiten la comunicación rápida y segura entre los móviles afectados a tareas operativas.

Por último, la utilización de grampas de obtu-

ración para media y alta presión, sin corte de suministro, permiten una acción rápida y de máxima seguridad sobre un siniestro, producto de una rotura de cañerías.

En materia de medio ambiente, mantenemos estrictamente nuestros controles periódicos de impacto ambiental tanto en Camuzzi Gas Pampeana/Sur como en nuestras compañías Hidroeléctrica Ameghino, Aguas de Balcarce y Energía del Sur.

Como pilar de la filosofía del Gruppo Camuzzi, el cuidado del medio ambiente es nuestra constante preocupación.

*¿Cómo manejan el tema de la imagen institucional teniendo en cuenta la alta exposición pública a que están sometidos?*

Es verdad que las empresas de servicios públicos privatizadas estamos en una constante vidriera y sometidos a un **alto nivel de exigencia** por parte de nuestros clientes y de la opinión pública en general.

El Gruppo Camuzzi es por naturaleza una compañía de bajo perfil, dado su origen europeo y de empresa familiar. En esta etapa de nuestro desempeño a cargo de Camuzzi Gas del Sur y Camuzzi Gas Pampeana, sostenemos una política de **gradual crecimiento** en cuanto a nuestro nivel de exposición. Desde el último año se ha conformado la estructura de Relaciones Institucionales del grupo en la Argentina, lo que consideramos como un importante paso en el manejo de nuestras **comunicaciones**.

Camuzzi posee gran extensión geográfica del país (desde La Plata a Ushuaia), lo que significa gran diversidad de públicos, de medios de comunicación y de realidades locales que debemos interpretar y de las cuales debemos ser parte activa. Somos conscientes de la gran **responsabilidad social** que implica cada una de las 200 localidades en las que brindamos nuestro servicio y por eso, gradualmente cumpliremos nuestro compromiso.

*¿Qué futuro le asignan al rol del gas natural como combustible en la Argentina?*

La estructura de la matriz energética de nuestro país se encuentra muy condicionada por la limitación del potencial hidroenergético y por la disponibilidad de otras fuentes energéticas alternativas. Si a este contexto se le agrega el fuerte incremento en términos de eficiencia económico-energética que ha experimentado el gas natural, se determinan los factores claves que definen al gas natural como fuente energética estratégica para los próximos cincuenta años.

*¿Cuál es su expectativa respecto a la próxima revisión quinquenal de los niveles tarifarios para la distribución?*



Alejandro Ivanishevich



Foto: Mitrógas

En lo referente a la próxima revisión de tarifas, podemos dividir el tema en dos aspectos fundamentales a saber:

**a) Metodología:**

Este es un punto importante y que forma parte integrante de las expectativas de las Licenciatarías de Distribución, dado que si bien la Licencia establece una metodología, la misma adolece de algunas definiciones específicas.

En particular, nos referimos a la forma de determinar el **Costo de Capital** a ser definido e implementado para el próximo quinquenio; al análisis que efectúe el ENARGAS a los pedidos de reconocimiento de las tarifas en las inversiones (**factor K**), que deberían analizarse con un **criterio marginalista**; y por último en lo referente al factor de eficiencia (**factor X**), esperamos su utilización con criterios **claros y objetivos** dejando de lado toda instrumentación subjetiva basada en asociaciones con otros países que no pueden ser tomados para su comparación por su radical diferencia con los principios y metodologías sobre las que se apoya el sistema argentino.

**b) Expectativas del sector:**

En lo que se refiere a las expectativas del sec-

tor, se basan simplemente en que a partir de los resultados obtenidos en la revisión quinquenal, se pueda continuar operando con incentivos para la industria, de tal manera que las tarifas vigentes favorezcan el uso de gas por parte de los diferentes tipos de clientes, frente a costos de combustibles alternativos, como así también que incentiven a los operadores a expandir sus sistemas de distribución permitiéndoles alcanzar una rentabilidad justa, tal como fue previsto originalmente al efectuarse la privatización.

La implementación de procedimientos a través de resoluciones que fuerzan y que limitan a las Licenciatarías de Distribución a poder efectuar inversiones con rentabilidades lógicas y razonables, no hacen más que desincentivar la expansión de los sistemas afectando a los clientes finales, que continuarán pagando altos costos por combustibles alternativos como el fuel oil, gas oil y gas envasado en cilindros. Tal es la actual situación en lo referente al desarrollo y transferencia de nuevas redes de distribución.

*¿Qué opinión le merece el reglamento en vigencia para la reventa de capacidad de transporte?*

En los últimos años, podemos decir que el desarrollo de la industria ha sido exponencial, y en gran medida esto se debió a los trabajos efectuados por las compañías Licenciatarías de Distribución acompañadas por la producción de gas en boca de pozo.

Así se puede observar cómo se han resuelto los faltantes de capacidades de transporte con reasignaciones, y compras de mayor capacidad, asumiendo las Distribuidoras los riesgos que esto implicaba, como se ha invertido en sistemas de control y comunicaciones para efectuar diariamente un mejor despacho de gas, todo esto coronando la prestación de un óptimo servicio a nuestros clientes.

Dentro de las operaciones que las Licenciatarías efectúan diariamente, ya se encuentra prevista la Reventa de Capacidad de Transporte y por eso, se está intentando reglamentar un procedimiento que el mercado ya viene llevando adelante desde hace por lo menos dos años, y entendemos que con buenos resultados. Por esa razón, creemos que debería ser el mercado el que busque alternativas y las desarrolle sin la intervención de regulaciones que sólo rigidizan y transfieren riesgos, sobrecargando únicamente a determinados actores como las Licenciatarías de Distribución en este caso, en beneficio de otros nuevos actores que sólo aprovecharían situaciones coyunturales sin haber aportado nada al sistema previamente.

Intentar reglamentar este procedimiento sólo le quita flexibilidad, por lo tanto, en lugar de mejorar la operatoria, la empeora introduciendo nuevos actores para que la regulen, cuando está claramente probado que son innecesarios.

**Dr. Raúl García**  
**Presidente del Ente Nacional Regulador**  
**del Gas (ENARGAS)**

*Después de la desaparición de Gas del Estado, ¿quedan aún por cumplir algunas de las tareas que llevaba a cabo en su carácter de empresa estatal (Instaladores de Gas, Certificados de Calidad, etc.)?*

Las tareas que desarrollaba Gas del Estado han sido en algunos casos descentralizadas como por ejemplo, la Certificación de Artefactos.

En este caso hemos instrumentado la apertura de un registro para Organismos de Certificación para que los laboratorios que cuenten con las instalaciones adecuadas se puedan dedicar a la tarea de aprobación y verificación de artefactos, descentralizando esta función y promoviendo la competencia en este sector.

El Ente ha desarrollado un nuevo sistema de control para los vehículos impulsados a GNC a través del uso obligatorio de una Oblea en el parabrisas, que significa que el usuario ha hecho su verificación anual y sin la cual las estaciones no pueden cargarle combustible.

Este sistema permitió al Ente tener a la fecha, el 95% de los vehículos impulsados a GNC bajo control, otorgando más seguridad al sistema.

Mediante la apertura de las Delegaciones Regionales (una por cada área de distribución), se ha podido llegar con más comodidad al usuario y profundizar la tarea de control.

Otra de las tareas que realizaba Gas del Estado, y que ahora realizamos nosotros, es la actualización de todas las normas técnicas (NAG 100 y NAG 102) que deben ser de cumplimiento obligatorio en lo que tenga que ver con el uso del gas.

*¿Cómo ven el grado de participación del usuario del servicio en las Asambleas Públicas?*

El usuario ha ido aumentando su participación en las Audiencias Públicas por sí mismo o a través de asociaciones de usuarios. En la última realizada sobre el tema de tarifas, se presentaron alrededor de cinco asociaciones de este tipo que participaron activamente de la misma, así como también usuarios que intervinieron en forma individual. Nosotros lo vemos como un hecho muy positivo y que ayuda a esclarecer las posiciones en los distintos temas que se tratan.

No solo se verifica mayor participación del usuario en las Audiencias Públicas, también ha aumentado significativamente la cantidad de contactos hechos por los usuarios. Por ejemplo, de 6000 contactos recibidos en 1993, en 1995 fueron casi 60.000 pero, de este total, mientras el 45% de los contactos se transformaban en reclamos formales en 1993, solo el 16% se transforma en reclamo en 1995 y los mismos son resueltos en

un 92% en el término de 48 horas.

Sin dudas, en la actualidad, la participación del usuario en la actividad es cada vez mayor.

*¿Qué futuro le asignan al rol del gas natural como combustible en la Argentina?*

El gas natural es hoy en día más del 40% de la matriz energética de la Argentina. Esto muestra la importancia que tiene. Además, se siguen verificando inversiones tanto en transporte como en distribución (en el orden de 1500 millones de dólares en tres años) que hacen vislumbrar una industria en crecimiento.

La cantidad de usuarios ha aumentado más de un 4% con crecimientos más importantes aún en algunas provincias como La Pampa (18%), San Luis (12%), Chubut (9%) y Tierra del Fuego (7%).

Podemos hablar de varios proyectos de exportación y uno de ellos ya está en construcción, que es el de Gas Andes por la provincia de Mendoza.

Vemos con agrado el desenvolvimiento del mercado del GNC que continúa creciendo y además, hay algunos proyectos para utilizar gas natural en equipos de aire acondicionado para grandes lugares. En síntesis, la economicidad y la baja contaminación que produce hacen del gas natural un combustible cada vez con más aplicaciones.

*Teniendo en cuenta la actual estructura de la industria del gas natural, ¿qué opinión le merece la figura del Comercializador? ¿Deben existir las restricciones para la participación en esta actividad?*

La figura del Comercializador resulta indispensable para el desarrollo de un mercado competitivo del gas natural; es el encargado de minimizar las rigideces en la obtención de información que enfrentan los pequeños productores y pequeños consumidores directos.

Entendemos que el desarrollo de esta actividad se incrementará en el tiempo con mayor diversificación de la oferta



Raúl García



Foto: Metrogas