

La exportación de gas natural

La Secretaría de Energía ha tomado la iniciativa de establecer un régimen de aprobación de exportaciones de gas natural teniendo en cuenta los compromisos que se vislumbran en el futuro próximo.

Por otra parte, se observa una falta de homogeneidad en cuanto a los plazos de los contratos de exportación con respecto a los de abastecimiento del mercado interno. En este sentido, la redacción de *Petrotecnia* envió un cuestionario (ver recuadro) dirigido a directivos de empresas productoras y distribuidoras de gas natural. Respondieron:

Sergio Raballo, Gerente General Operativo de Camuzzi Argentina;

José Castel, Director de Planificación y Control de Gas Natural BAN;

José Luis Sureda, Gerente de Ventas de Gas de Pan American Energy;

Walter F. Schmale, Director de Pérez Companc; Michel Contie, Director General de Total Austral y Carlos Martínez, Gerente de la División Gas Natural de YPF S.A.

- 1) ¿Qué opina sobre la reciente iniciativa de la Secretaría de Energía en el sentido de establecer un régimen de aprobación de exportaciones de gas natural?
- 2) ¿Qué perspectivas entiende Ud. que plantea la situación de reservas de gas natural con respecto a los compromisos de exportación que se vislumbran en el futuro próximo?
- 3) ¿Qué opina sobre la falta de homogeneidad que se observa en los plazos de los contratos de exportación con respecto a los de abastecimiento del mercado interno?

CAMUZZI ARGENTINA

Sergio Raballo,
Gerente General Operativo

1 Al respecto podemos dividir esta pregunta en dos partes. En primer lugar, creo que la iniciativa de la Secretaría de Energía respecto del tema de exportaciones es apropiada. Asimismo, y como complemento, pienso que las restantes autoridades y

entidades nacionales, como el ENARGAS, deben asegurarse que la industria encuentre en la reglamentación propia lineamientos que persigan los mismos objetivos. Si por ejemplo analizamos el tema que nos compete, es decir la industria del gas natural, la Secretaría de Energía es quien tiene que dictar las políticas y las normas que en-

marquen las exportaciones de gas natural dentro del plan de desarrollo energético nacional. Y estas pautas que fije la Secretaría de Energía deben ser tales que aseguren por un lado el abastecimiento local de gas natural y por el otro permitan a los productores maximizar sus negocios en cuanto al desarrollo y la producción de reservas y



que éstas no estén atadas únicamente a las fluctuaciones del mercado interno sino que puedan extender los mercados de exportación. Es importante que en este proceso la Secretaría de Energía tenga presentes las necesidades, los objetivos y las limitaciones que la industria en su totalidad tiene y cuando hablo de industrias, me refiero a productores, distribuidores, consumidores. Asimismo, tampoco creo que puede mantenerse ajena a un tema tan importante como es el de asignación de recursos energéticos a través de un marco muy genérico y dejar que sean los productores y los distribuidores quienes tengan que establecer las pautas para que las exportaciones se lleven adelante. A todo esto debe agregársele luego un proceso de control y ajuste en base a la evolución de los resultados obtenidos.

2 En primer lugar, para poder contestar esta pregunta habría que conocer bien las reservas con que cuenta el país. Si nos manejamos con las publicaciones de las reservas con que cuenta hoy la República Argentina, estoy hablando de los 20 años y de los más de 650 billones de metros cúbicos en reservas probadas, podríamos decir que, de acuerdo con los balances que se publican también en cuanto a exportaciones a Brasil, a Chile, por la zona norte y central, y a Uruguay, podríamos afirmar que el nivel de reservas puede llegar a bajar si seguimos con las demandas actuales de 20 a 15 años. De todas maneras entiendo que el balance de reservas debe ser algo que la Secretaría de Energía debe verificar continuamente para ir autorizando los distintos proyectos y para ir controlando de algu-

na manera, la evolución de los recursos energéticos del país. Como conclusión diría, y sin ser un experto, que en la medida en que se produzcan o se lleven adelante las exportaciones y los niveles de reserva a través de mayor exploración se mantengan en el orden de 15 a 20 años, no habría riesgo o problemas que se planteen frenando las exportaciones. En caso contrario, creo que la situación sí puede ser crítica y antes de que esto ocurra, se deberían tomar acciones que de alguna manera controlen esta situación. He aquí la importancia de, una vez fijado el régimen de autorización de exportaciones, efectuar un continuo control y ajuste del mismo basado en su evolución.

3 Diría, en primer término, que esta falta de homogeneidad se



Litoral Gas S.A.

*Una empresa que trabaja
para ser líder en
calidad de servicio al cliente*

Mitre 621, (2000) Rosario,
Provincia de Santa Fe, República Argentina
Teléfono: (041) 200100, Fax: (041) 200101

debe básicamente a la importante diferencia entre el mercado de exportación y el local. ¿Qué quiero decir? Básicamente, en los mercados de exportación, se negocian libremente todas las condiciones contractuales entre los productores y los compradores de gas natural, sean estos consumidores residenciales o consumidores industriales, mientras que en el caso del mercado local esta negociación no se hace del todo libremente. Me refiero concretamente a que, si bien las distribuidoras son quienes negocian con los productores libremente el precio del gas natural en estos contratos, están sujetas después a lo que pueda opinar o de alguna manera fijar el Ente Nacional Regulador del Gas como premisa o como cuestionamiento a las negociaciones que se hayan llevado adelante. Este accionar del Ente Nacional Regulador del Gas es el que de alguna manera acota el espectro de la negociación que pueda tener la distribuidora con el productor, a diferencia de los casos de exportación, donde esto en definitiva se pacta libremente. Es así como se produce lo que sería la diferencia o la falta de homogeneidad entre un contrato y otro, y el motivo es básicamente que las compañías distribuidoras, basadas en la experiencia de estos últimos 5 años, no encaran negociaciones a largo plazo, como podría ser un contrato de exportación, dado que de lo contrario, se encontrarían atadas a un compromiso que después no pueden respetar y llevar adelante con el consiguiente riesgo jurídico. Este es un punto de mucha importancia dado que coloca a las distribuidoras, quienes son en definitiva las que compran en el mercado local para satisfacer la demanda interna, en una situación de desventaja respecto de los compradores del exterior. Por eso es importante que el ENARGAS comprenda que la única forma de establecer precios más estables y que lleven al mercado local a una mayor competitividad y estabili-

dad, es mediante la negociación de contratos a largo plazo y no de contratos a uno o dos años, ya que esto en definitiva no garantiza el abastecimiento, dado que a los productores les interesa por la índole de su negocio manejar horizontes a mediano y largo plazo. Y esto puede conducir a que los productores comprometan mayor producción al mercado de exportación en lugar de atender las necesidades internas. Este es un tema que se viene planteando ya desde hace tiempo a nivel Secretaría de Energía y a nivel ENARGAS. Por lo tanto, creemos como conclusión, que es importante que el ENARGAS comprenda este punto, que es crucial que a las distribuidoras se les permita negociar contratos a largo plazo y respetar lo que hayan negociado, siempre que se haya negociado de buena fe y en tanto y en cuanto este negociado denote que los precios son competitivos y están a nivel de mercado. De lograrse la independencia que requieren las distribuidoras en su gestión de compra de gas, se equipararán las posibilidades de negociación de contratos frente al mercado de exportación, eliminándose así los temores hoy existentes en la industria referente al desabastecimiento y existencia de reservas suficientes relacionadas con el horizonte de los contratos para el abastecimiento local.

GAS NATURAL BAN

José Castel,

Director de Planificación y Control

1 Las exportaciones de gas natural constituyen un derecho legítimo para la industria de exploración y una fuente importante de divisas para el país, que debe crear el marco adecuado para su desarrollo. Ahora bien, este objetivo no debe afectar negativamente al abastecimiento interno, por lo que consi-

dero que sería muy positivo que la Secretaría de Energía estableciera mecanismos de aprobación de exportaciones que salvaguarden los legítimos intereses de los actores del mercado nacional (distribuidoras, industrias, ciudadanos).

Para ello, estos mecanismos deberían contar con algunas características esenciales:

- a) **Transparencia**, que haga al mercado más previsible y confiable para todos los agentes, lo que facilitarí la toma de decisiones para la planificación futura y, como consecuencia, provocaría una mayor eficiencia en toda la cadena.
- b) **No discriminación** de las condiciones de venta del mercado interno frente al de exportación, para lo que sería necesario establecer pautas de comparación entre las diferentes características que califican un contrato.
- c) **Sustentabilidad** del sistema que asegure la disponibilidad de reservas para el mercado interno en el medio y largo plazo.

2 El ratio reservas/producción en Argentina es actualmente, y se ha venido manteniendo durante los últimos tiempos, de 19/20 años. Este índice parece elevado desde el punto de vista económico, ya que implica inversiones en exploración que no tendrán recuperación económica plena hasta pasados veinte años.

Por otra parte, los niveles de demanda son los que impulsan el esfuerzo de exploración para búsqueda y reposición de reservas, por lo que el elevado ratio mencionado se mantiene sin que la demanda haya incentivado este proceso. Por eso no parece que las perspectivas en este sentido sean de preocupación en el corto y mediano plazo.

Ahora bien, la capacidad de consumo de la Región, especialmente de Brasil, es tan importante que se deben



establecer políticas de planificación que aseguren el abastecimiento del mercado interno en el largo plazo. Para ello sería importante algún tipo de asignación de reservas previa a la autorización de contratos de exportación.

3 El mercado interno se ha abastecido hasta ahora con contratos a mediano y corto plazo, en mi opinión, por dos razones fundamentales.

En primer lugar, la falta de reconocimiento de un mecanismo de actualización de precios ha llevado a las empresas distribuidoras y productoras a negociar precios a muy corto plazo, prácticamente para cada período estacional. En esta situación, carece de sentido negociar contratos a largo plazo, a los cuales al faltarle una de las variables fundamentales, resultaban contratos no perfeccionados.

En segundo lugar, el mantenimiento del ratio reservas/producción en 19/20 años, al no existir la presión de las exportaciones, ha hecho que el mercado no sintiera la necesidad de asignar reservas a consumos concretos a través de contratos a largo plazo.

Estas dos condiciones deberían cambiar al abrirse el mercado de exportaciones: en efecto, al aumentar la demanda, es probable que disminuya el ratio reservas/producción, por lo

que será necesario asignar reservas probadas a consumos o contratos concretos para asegurar el abastecimiento a largo plazo, como ya se ha comentado. Al mismo tiempo, deberían establecerse, en dichos contratos, mecanismos de fijación de precio que hagan a éste más predecible y más comparables a los contratos entre sí, con lo que el abastecimiento interno se vería asegurado en condiciones competitivas respecto a los contratos de exportación.

PAN AMERICAN ENERGY

José Luis Sureda,

Gerente de Ventas de Gas

1 La inquietud de la Secretaría es entendible. Sin embargo, creo que la propuesta debería complementarse con mecanismos de aliento a la formación de un mercado de largo plazo. A mi juicio, también es necesaria una mayor precisión en la definición del Tercer Interesado. De lo contrario, existe el riesgo de poner esta figura al servicio de aquellos que desean adquirir mayor información, y no gas natural.



Además, deberán establecerse bases de comparación equitativas como paso previo a la definición de cualquier posible discriminación indebida hacia terceros interesados.

2 Las perspectivas son excelentes. El mejor incentivo para la exploración gasífera es la existencia de mercados económicamente accesibles y en expansión, como son los regionales. Pero debemos aprovechar las experiencias de países como Canadá, quien entre 1984 y 1996 aceptó declinar su horizonte de reservas de 39 a poco más de 12 años. Gracias a esto, Canadá pudo penetrar en el mercado americano y asegurar un estímulo a la exploración en el largo plazo.

3 Los plazos son homogéneos con las necesidades de cada demandante. La visión del recurso que tiene el importador es de escasez, y está sustentada en la necesidad de asegurar la financiabilidad de las inversiones de infraestructura y aplicación del energético. La visión del demandante local es de confort, y por ello no busca asegurar suministros en el largo plazo.



INGENIERÍA TAURO S.A.I.C.I.F

CONSTRUCCIONES CIVILES E INDUSTRIALES

*Ingeniería Básica y de Detalle • Construcción y Montaje
• Puesta en Marcha • Plantas Industriales • Plantas de
Procesos y Transporte de Gas y Petróleo • Generación y
Transmisión Eléctrica*



Alsina 1325 (1088) Buenos Aires Tel.: 384-6996 Fax.:381-6200

PÉREZ COMPANC
Walter F. Schmale,
Director

1 Es indudable que la Secretaría de Energía se ha visto desbordada por una serie de solicitudes de exportación de gas natural a los países vecinos, un hecho sin precedentes en el país por cuanto la producción de gas natural antes de la privatización del transporte y distribución a cargo de Gas del Estado apenas alcanzaba a satisfacer una demanda interna restringida por limitaciones en las instalaciones existentes.

Es la Ley 17319 de Hidrocarburos –y también en el fallido proyecto de modificación que tenía media sanción en el Congreso Nacional– los que contienen previsiones que restringen las exportaciones de gas y las someten a la aprobación de la Secretaría de Energía como Autoridad de Aplicación, pero no establecen con claridad las pautas a las que deberán someterse tales autorizaciones. Por ello, consideramos que la iniciativa del Ing. Alfredo Mirkin trata de llenar ese vacío de procedimientos mediante algún sistema que coloque a todos los interesados en igualdad de condiciones e intente que no se vea afectado el abastecimiento interno.

2 Desde el momento en que se privatizó el sector, las empresas productoras iniciaron una intensa campaña de exploración y desarrollo de gas natural, alentadas por la existencia de precios libres y por una mayor demanda, tanto interna como externa, generada ante la disponibilidad de transporte que se produjo en los distintos gasoductos troncales como consecuencia de nuevas inversiones a cargo de Transportadora de Gas del Sur (TGS) y Transportadora de Gas



del Norte (TGN).

Esta actividad exploratoria –también inédita en el país en cuanto al gas natural como objetivo– dio lugar a un crecimiento de casi un 33% en las reservas, que pasaron de 516,7 MMMm³ en 1992 a 685,6 MMMm³ en 1996, con una tendencia en alza y perspectivas que hacen suponer que seguirán creciendo sobre la base de estudios probabilísticos y debido a la cantidad de prospectos geológicos que no habían sido evaluados en el pasado por falta de mercados.

3 Indudablemente, los mercados de exportación, como es el caso del Gasoducto GasAndes que alimenta la zona central de Chile, o el gasoducto que desde Tierra del Fuego abastece la planta de Methanex en las cercanías de la ciudad de Punta Arenas, requieren la ejecución de nuevos sistemas de transporte, que deben ser financiados a largo plazo. Para ello, las entidades financieras exigen la celebración de contratos del tipo “Take or Pay” / “Deliver or Pay”, que justifiquen el repago de las inversiones a través de tarifas predeterminadas con fórmulas de reajuste.

Esta circunstancia no se plantea aún en el mercado doméstico por tratarse de sistemas de transporte existentes, susceptibles de ampliaciones que se han llevado a cabo sin alterar los cuadros tarifarios vigentes. Pero debemos señalar que la capacidad disponible en los gasoductos actuales está llegando a su término y, si bien nos encontramos en presencia de un mercado interno maduro que puede crecer entre un 3 y un 5% anual, las inversiones futuras deberán contemplar la construcción de líneas nuevas, con lo cual las diferencias de contratación entre el mercado externo e interno dejarán de existir.

TOTAL AUSTRAL
Michel Contie,
Director General



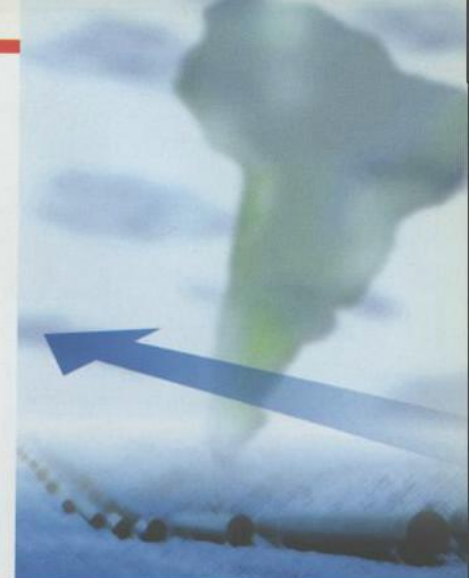
1 El mercado de gas regional presenta para los próximos años un importante crecimiento impulsado principalmente por Brasil, Chile y Uruguay en su rol de demandadores. En este contexto, la Argentina, que cuenta con importantes reservas de gas natural, tiene una oportunidad única para desarrollar su industria de gas natural y exportar este recurso directamente o en otra forma, como electricidad o derivados. Los productores de gas natural en la Argentina están invirtiendo en nueva exploración y delineación de yacimientos para participar en el abastecimiento de esta demanda. Es importante destacar que no sólo la Argentina tiene reservas en la región y que los tiempos para tomar decisiones surgen del lado de la demanda, por lo que es imprescindible disponer de un régimen para la aprobación de exportaciones de gas natural, ágil, claro y transparente, que nos permita responder adecuadamente a los requerimientos del mercado. En este sentido y a modo de ejemplo, entendemos que la Secretaría de Energía tienda a otorgar participación a los actores del mercado interno, tal como es la figura del Tercer Interesado, pero debe evitarse que dicha participación se utilice con fines meramente especulativos y que resulten en demoras que puedan significar la pérdida del negocio.

2 De acuerdo con nuestra visión, el país cuenta con un potencial de reservas de gas natural que le permitirán tomar una parte significativa de la demanda regional sin poner en riesgo el abastecimiento interno. Tengamos en cuenta también que la Argentina, como muchos países en el mundo, fue explorada poniendo énfasis

sis en la exploración de petróleo, y que ciertas cuencas se encuentran actualmente recién en el inicio de su exploración. Obviamente, para impulsar este desarrollo debe existir ante todo un mercado dispuesto a adquirir el producto, que justifique inversiones en la exploración y desarrollo de tales reservas. Sobre este punto hay que señalar que es de suma importancia la adecuación de la infraestructura de transporte con el objetivo de ecualizar la disponibilidad del recurso con la utilización racional del mismo. En este sentido, un caso evidente es el correspondiente al gasoducto Gral. San Martín, que vincula la Cuenca Austral con Buenos Aires, que debería ser expandido para permitir el desarrollo de las importantes reservas probadas de gas que existen en la Cuenca Austral, a fin de diversificar la oferta de gas natural en el mercado

interno y aumentar la confianza en la toma de decisiones para la exportación de gas natural al mercado regional. Complementariamente y en base a lo dicho, creemos que utilizar un indicador global tal como la relación reservas/producción, no es un criterio válido para manejar la exportación de gas, ya que no tiene en cuenta la incorporación de nuevas reservas que seguramente surgirán con motivo de las mismas exportaciones aprobadas. Además, si se utiliza un indicador global, este no tomaría en cuenta las limitaciones de la infraestructura de transporte necesaria para movilizar esas reservas hasta los centros de consumo, pudiendo por ende derivar en decisiones ineficientes.

3 La ley 24.076 establece que las exportaciones de gas natural no pueden afectar, o mejor dicho, poner en



riesgo el abastecimiento interno. Por ello, el objetivo de la industria será promover las exportaciones de gas natural, evitando discriminaciones de precios frente al mercado doméstico, en un marco de jurisprudencia para el mercado argentino del gas natural. Sin embargo, la apertura de los mercados del Cono Sur incrementa la competencia gas-gas y obliga a analizar el abasteci-

PROTECCION CATODICA REVESTIMIENTOS INGENIERIA

**INGENIERIA
PETROCOR
EN CORROSION**

Representantes en Argentina de:

POLYKEN TECHNOLOGIES
A DIVISION OF THE KENDALL COMPANY

Cintas plásticas y Pinturas
para revestimiento de ductos

Pipetronix

Inspección interna de cañerías
Alta Resolución y Ultrasonido

COREXCO

Monitoreo Remoto

CerAnode

Electrodos Mixed Metal Oxide
para protección catódica

Buried Pipeline Services Ltd
From CANADA

Relevamientos inteligentes

SAS Germany

Probetas e instrumental para
medición de velocidad de corrosión

PETROCOR S.A.
Aldecoa 764-Avellaneda
(1870) Buenos Aires
Argentina

Tel.: 222-5074/5596/2913
201-8900•Fax: 201-9593

E-mail: petrocor@impsat1.com.ar



miento con criterios regionales. Si la Argentina quiere ser protagonista en el mercado regional como productor, deberá hacerlo conforme a las reglas de juego que imponga ese mercado. Otro punto importante es que el desarrollo del mercado regional implicará asumir compromisos de largo plazo que permitan al comprador y vendedor acotar una parte del riesgo de su negocio. De acuerdo con lo dicho, estimamos que los contratos de venta de gas natural para la exportación serán mayoritariamente de mediano y largo plazo, y que a fin de despejar sensibilidades relacionadas con la seguridad de abastecimiento, el mercado interno deberá adecuarse a esta situación. En relación a esta última afirmación, creemos que será muy importante el proceder de los organismos de control regional, como la ANP o ENARGAS entre otros, en la aceptación de tales contratos de largo plazo.

YPF S.A.

Carlos Martínez,

Gerente de la División Gas Natural

1 En general, vemos la iniciativa con optimismo. Consideramos que las definiciones expuestas por la Secretaría de Energía acerca de la importancia que tiene el nivel de demanda externa para impulsar la exploración y el desarrollo de reserva de gas son coincidentes con las nuestras. A su vez, creemos que es importante definir

con mayor precisión el concepto de "tercero interesado", a fin de aplicarlo en personas o empresas que desean manifestar un interés real de compra de gas para consumo en el mercado interno. A tal efecto, será fundamental consensuar un procedimiento para darle transparencia al proceso.

Por otra parte, consideramos que con el objeto de determinar acciones no discriminatorias es fundamental medir el contrato en cuestión, en su integridad (precio, volumen, plazo, etc.) descartando aspectos parciales que podrían distorsionar el análisis. En ese sentido las evaluaciones deberán realizarse en un contexto de equidad tributaria.

Respecto del criterio de la Secretaría de Energía sobre la comparación del precio en cabecera vs. *city-gate*, tenemos en cuenta que en materia de exportación de gas natural, estamos en una instancia primaria y, dada la alta sensibilidad que el tema tiene en la política energética del país, no nos parece razonable introducir alteraciones que afecten la equidad de precio en cuenca con el objeto de fortalecer el mercado interno.

2 A fin del año 1997, once empresas productoras contrataron a una consultora de prestigio internacional para sistematizar, modelizar y consensuar los criterios respecto del nivel de reservas de gas natural probadas probables, posibles y de los recursos de las actuales cuencas pro-

ductivas. Las conclusiones de este trabajo confirmaron la hipótesis de que el mercado interno tendrá una oferta confiable en el largo plazo, incluyendo los proyectos de exportación de gas natural.

El desarrollo de esta oferta tendrá los límites que el propio mercado imponga, pero consideramos que el escenario de demanda es propicio y por lo tanto, los productores tendremos incentivos suficientes para hacer lo que sabemos hacer: explorar, desarrollar y producir hidrocarburos, y en particular, gas.

3 Somos optimistas en que en el mercado interno se puede desarrollar un mercado de largo plazo maduro, confiable y previsible, sin necesidad de acciones intervencionistas. Esta visión se sustenta en la madurez que ha adquirido la industria en un plazo relativamente corto (hace 5 años la industria del gas era estatal). Por lo tanto, consideramos que los temores que se plantearon en la fase transitoria entre la privatización y la desregulación ya desaparecieron. En ese sentido, son muy importantes las señales que las autoridades energéticas y regulatorias envíen al mercado. Además, vemos que en este contexto el mercado interno tiene significativas ventajas, dado que es un mercado desarrollado con una dinámica comercial intensa por cuanto la combinación de contratos de largo, mediano y corto plazo articularán un conjunto en el que el propio mercado encontrará su optimización. 🐸

Felta S.A.
INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES
EQUIPOS DE PROCESO - MEDICION DINAMICA



BURGESS-MANNING
Burgess-Manning, Inc.
Subsidiary of Nitram Energy, Inc.

I.S.O. 9001 Certified by Lloyd's Register G.A.

- Separadores y Filtros para Gas y Líquido.
- Separadores líquido/líquido (F.W.K.O.)
- Calentadores Directos e indirectos para Gas y Petróleo.
- Tratadores Térmicos y/o Electrostáticos.
- Plantas de Tratamiento de Gas.
- Estaciones de Medición de Gas.
- Unidades L.A.C.T. y N.O.D.
- Hornos Tubulares de Fuego Directo.

- Trampas de Scrapper.
- Tapas de Cierre Rápido.
- Puentes de Medición para Gas y Petróleo.
- Silenciadores industriales.
- Amortiguadores de Pulsación.
- Intercambiadores de Calor s/"TEMA" Std.
- Recipientes de Presión s/Código "ASME".
- Soportes Elásticos p/Tuberías s/ASA B 31.1

Gral. Rivas 1550 - (1661) Bella Vista - Pcia. Bs. As. - Argentina
Tel.: 668-1288 - Fax: 666-5075 - felta@newroad.com.ar