

Los desafíos del GNC en el mundo



El desarrollo del GNC requiere de alianzas que faciliten su implementación.

Así, por ejemplo, Europa hoy cuenta con un gran auge, ya que existen importantes acuerdos entre los gobiernos, los fabricantes y proveedores de equipos, los fabricantes de vehículos y la industria energética. De esta manera, para que ese desarrollo sea posible deben existir cinco condiciones: económica, tecnológica, industrial, gubernamental y de sustentabilidad. Con motivo del lanzamiento de la NGV 2004 realizado en Buenos Aires, el titular de la International Association for Natural Gas Vehicles (IANGV) y director ejecutivo de la European Natural Gas Vehicles Association (ENGVA), Jeffrey Seisler, ofreció una conferencia donde se refirió a estos temas que hoy presentamos en forma sucinta.

En su exposición, Seisler se refirió principalmente al desarrollo mundial que se está dando en el GNC. Señaló los factores de éxito que motivan este mercado y, en relación directa con lo que está sucediendo en la Argentina, remarcó la importancia de la sustentabilidad en el largo plazo.

Luego mencionó el desarrollo comercial del GNC para los vehículos en el mundo. En este aspecto puntualizó que “en Estados Unidos, en 1988 teníamos 20.000 vehículos y hoy 120.000 autos a GNC y una red de 1200 estaciones de servicio”. También precisó que en Estados Unidos se están produciendo nuevas legislaciones que van a incorporar más vehículos. Asimismo, hizo referencia al desarrollo que se viene produciendo en Asia y el Pacífico. “Los Chinos es-



Jeffrey Seisler

tán convirtiendo cientos de miles de autos e instalando una excelente infraestructura y mucha gente ve oportunidades de negocios en este país ya que se encuentran en los comienzos y están mejorando los equipos” agregó Seisler. En la India, Pakistán y

Bangladesh, hay un número considerable de autos convertidos y existen grandes oportunidades primarias para el desarrollo de una fabricación de equipos.

Se estableció en Bruselas una legislación de la Unión Europea que crea un marco regulatorio para que la alternativa del GNC sea viable. Hay 400.000 vehículos y 400 estaciones de carga y un gran apoyo gubernamental. Por su parte, Alemania se está organizando y tiene prevista la instalación de 1000 estaciones en los pró-

ximos cinco años. Hoy, tienen alrededor de 15.000 autos convertidos y más de 250 estaciones de carga. “Saben dónde están hoy, adónde quieren ir, tienen una buena estrategia y saben construir el camino. Están avanzando juntos: gobierno, industrias y las empresas de gas”, aclaró el titular de la IANGV.

Otro hecho que puntualizó el conferencista es lo que está ocurriendo en Suecia y Suiza, donde se utiliza biogas proveniente de los residuos de la agricultura y de la basura urbana. Lo calientan a unos 30 grados durante tres meses y lo transforman en un nuevo gas. Este sistema se lleva a cabo en áreas donde no hay una red de distribución de gas natural y de esta forma se están usando energías renovables. Esto es su contribución a un mundo que está creciendo en cuanto a los vehículos de gas natural.

“Las alianzas que puedan producirse para desarrollar acuerdos entre diversos países son fundamentales”, destacó Seisler, y en este sentido, en Europa se observa un gran desarrollo. Existen importantes alianzas entre los gobiernos, los fabricantes de equipos, los fabricantes de vehículos, los proveedores de equipos y la industria energética.

A fines de 2001 la Comisión Europea presentó un plan para reemplazar el 20% de los patrulleros con gas natural e hidrógeno, con el objetivo de que en 2020 se sustituya el 100% de todos los vehículos de diferentes instituciones.

Luego, Jeffrey Seisler se refirió a la Argentina: “Cuando hablamos de los factores del éxito y de los líderes



mundiales, la Argentina es el primero" puntualizó.

Hay cinco condiciones que tienen que darse para que funcione la comercialización del gas natural: económica, tecnológica, industrial, gubernamental y de sustentabilidad.

En cuanto a la primera, la condición **económica** se basa en la diferencia de precios entre gas natural, gasoil, diesel y naftas. Sin esa diferencia el mercado no cambia: los clientes tienen que poder ahorrar. En este aspecto, Seisler destacó que: "El gas natural es una oportunidad de crecimiento fantástico en un momento crítico y creo que esto va a ayudar a mejorar la economía de este país, debido a la gran tecnología con la que cuentan y la que pueden exportar a cualquier país del mundo".

La segunda condición es disponer de una buena **tecnología**. "La tecnología tiene que ser igual o mejor que la de los otros combustibles. El cliente ama su auto y no quiere sentir diferencia entre lo que tiene cuando maneja hoy y lo que le estamos ofreciendo para el futuro", agregó el titular de la IANGV.

El **apoyo de la industria** ya sea de

gas o de petróleo es absolutamente fundamental. "Ellos van a ganar vendiendo y eso es algo crítico."

La cuarta condición es el apoyo del **gobierno**. "No sé de ningún país en el mundo que cuente con un programa de gas natural que no tenga algún compromiso con el gobierno. A los clientes no les preocupa tanto la calidad del medio ambiente como al gobierno, sino la economía, que es lo que los va a hacer cambiar al gas natural. Pero para el gobierno es importante reducir la contaminación ya que son cosas que afectan nuestra salud y si ellos pueden hacer algo para promover combustibles más sanos es mejor para todos. Porque si nuestra salud es mejor, gastan menos en los hospitales", añadió Seisler.

Y por último, la **sustentabilidad**. El disertante agregó: "A largo plazo tiene que diversificarse con el uso del gas natural. No vamos a reemplazar la gasolina nunca en nuestra vida, quizás a fines de este siglo cuando se popularice el hidrógeno, pero hoy vamos a tener que seguir con los líquidos pero al mismo tiempo con los gases. La Argentina está en el camino correcto a nivel mundial".

"Los gobiernos pueden tener muchas herramientas para impulsar el uso del gas natural, ya que es muy importante incentivar al cliente. Si mantenemos una política de impuestos favorables con precios preferenciales estaremos en la vía correcta", precisó.

Algunos gobiernos en el mundo están utilizando un "mandato amable". Por ejemplo, entrar con el auto en el centro de Londres cuesta cinco libras, pero los vehículos a GNC no pagan ese impuesto. En Tokio, se prohíbe ingresar en el centro con autos con diesel o gasolina, no obstante, los de gas natural sí pueden hacerlo. En Roma y en la India existe algo parecido.

En este aspecto, agregó Seisler: "Muchos gobiernos están desarrollando zonas de medio ambiente donde sólo permiten ingresar aquellos autos a GNC. Ese tipo de medidas va a motivar, no sólo el uso de los autos de pasajeros, sino que ahora tenemos que incentivar los transportes pesados, como camiones y ómnibus".

Finalmente, el disertante apuntó que hay que investigar, hacer diagnóstico, incentivar a la gente y no obligarla a pasarse al GNC, y más todavía en esta época en la que existen conflictos en torno del petróleo; entonces hay que destacar al gas natural como la alternativa para lograr sustentabilidad a largo plazo, aunque no se quiera reemplazar la gasolina.

La exposición de Jeffrey Seisler concluyó haciendo referencia a la Conferencia Mundial de NGV que se realizará en Buenos Aires en 2004: "Estamos muy orgullosos de que se realice en el país líder de Latinoamérica. Y en este momento es muy importante para la Argentina ya que este tipo de exposición es una gran oportunidad de negocios", concluyó. ■■■