



José Magela Bernardes

Presidente de la Cámara
Boliviana de Hidrocarburos - CBH



"El negocio despegará a partir de un contrato serio donde las partes estén satisfechas"

Claro y conciso. El presidente de la Cámara Boliviana de Hidrocarburos, José Magela Bernardes, reflexiona sobre la situación actual del sector en Bolivia y se atreve a dar algunas fórmulas para que los negocios que giran alrededor del petróleo y el gas, sean sostenibles en el tiempo y beneficiosos para los bolivianos.

Como representante de la institución que agrupa a las empresas bolivianas y extranjeras que operan en el sector, que transportan hidrocarburos y que prestan servicios a la industria, "Magela", como prefiere que lo llamen, es un crítico constructivo sobre los aspectos que requieren las normas bolivianas para que el despegue sea exitoso. Además, está convencido que el mercado

argentino debe ser la prioridad en las negociaciones que encara el Gobierno de Evo Morales para asegurar ingresos provenientes de la venta de gas natural pero, puntualiza que ésta no debe ser la única alternativa y plantea que existen otras opciones para expandir los mercados en el futuro. Así, habla del futuro y de la bici de montaña, su pasión adquirida en Bolivia.

Comienza un nuevo año, se ha dicho que debería ser el año del despegue. ¿Existen las condiciones para que sea un buen año para el sector hidrocarburos?

Vamos a entender lo que significa el "despegue" del sector. Para que haya actividad debe haber primeramente alguien que compre, el mercado es fundamental.

Desgraciadamente, desde octubre de 2008, con la crisis mundial, hubo una disminución de mercados, especialmente los mercados que están conectados con Bolivia, Brasil y también Argentina, que es otro mercado natural que tiene Bolivia, estos países han disminuido su potencial demanda de gas. Entonces, yo creo que ese despegue ha sido retrasado por condiciones externas que van más allá de aquello que depende de Bolivia.

Pero por otro lado, todavía no tenemos la garantía del mercado argentino, porque cuando se habla del despegue de un sector en el cual se necesitan grandes inversiones públicas y privadas, debe hablarse de mercados "en firme" (a largo plazo) a los que se pueda vender por varios años y que permita previsibilidad de fiel cumplimiento por las partes con las debidas garantías, sea de pago o de entrega.

El gobierno boliviano sí está negociando con Argentina para que esto pueda pasar, para que el contrato que se ha firmado en 2006, que es un contrato técnicamente interrumpible, pueda ser un contrato "en firme", dando condiciones para que despegue la inversión dentro de Bolivia, para que se incremente la capacidad de producción y para que se pueda exportar más gas y para que se pueda garantizar el abastecimiento del creciente mercado interno.

2010 es un año clave. Se viene negociando una enmienda al contrato de 2006 -con Argentina- y esa negociación entendemos que está bastante avanzada. Una vez firmado este documento, sí despegará todo el proceso de inversión dentro de Bolivia. YPFB ha recibido los planes de desarrollo de los productores a finales del año pasado.

Los productores están buscando las condiciones para que se puedan hacer esas inversiones, que no dependen solamente de ellos; se han planificado inversiones bastante significativas por parte de YPFB Transporte que van a garantizar que el gas sea transportado hasta la frontera y de ahí Enarsa (Energía Argentina S.A.) tiene el papel de incrementar la capacidad del sistema de transporte dentro de su territorio, para que el gas fluya desde los campos de Bolivia hasta el consumidor final, sea en Santa Fe o Buenos Aires, por citar algunos ejemplos.

¿El hecho de que haya un despegue, depende de Argentina?

Depende de Argentina y depende de Bolivia. Cuando hablamos de un contrato de compra-venta, alguien vende y alguien compra, y ambas partes tienen que estar de acuerdo con los términos y condiciones de ese contrato.

Pero que haya un despegue, ¿depende de la apertura del mercado argentino?

Sí, con seguridad.

Argentina es hoy un mercado natural de Bolivia porque ese país

tiene al gas como uno de los elementos principales, si no el más importante de su matriz energética.

Argentina necesita de gas y está buscando opciones. Sabemos que tiene potencial de producción interna, y la posibilidad de construir plantas de regasificación de GNL (gas natural licuado), además de la posibilidad de comprar más gas boliviano.

Entonces, creo que el gas boliviano es la mejor opción que tiene Argentina hoy, pero no es la única.

Confío en que sí se pueda conseguir un acuerdo equilibrado que sea beneficioso para ambas partes.

El proyecto GNEA plantea volúmenes tope que son muy interesantes, similares a los de Brasil, pero hasta ahora las perspectivas de crecimiento no han colmado las expectativas. ¿Qué le hace pensar que se pueda llegar a un contrato grande?

Nuevamente regreso al punto en que el contrato de 2006 con Argentina es un contrato técnicamente interrumpible y para que ese contrato pudiera convertirse en un contrato "en firme", naturalmente deberían pasar varias cosas.

Primeramente, aunque no en ese orden de importancia, las actividades básicamente serían: incremento de la capacidad de transporte, tanto del lado boliviano como del argentino; e incremento de la capacidad de producción de Bolivia.

Esas dos actividades no se llevaron a cabo en ninguno de los dos lados hasta ahora. Y esos dos aspectos son vitales, y no es "quién lo hace primero", las dos deberían realizarse de manera simultánea. Por otro lado, en 2008 hubo una crisis económica mundial muy grande, y naturalmente eso afectó la celeridad de las acciones que pudieron emprenderse.

El hecho de que hoy Argentina esté nominando volúmenes muy bajos, no significa que no necesite mayores volúmenes. ¿Por qué digo eso? Argentina ha mantenido un barco regasificador en (el puerto) Bahía Blanca durante el periodo que nos demandó poco volumen.

También ha importado diesel durante todo este periodo para suplir sus termoeléctricas.

O sea, hay una necesidad de gas, pero es entendible si el contrato no es "en firme", tampoco se pueden hacer los planes para producir y utilizar ese gas.

Entonces, yo creo que ahí nosotros tenemos que ingresar. Y es importante que Bolivia llegue, conjuntamente con Argentina, a un acuerdo satisfactorio, dándoles seguridad para que puedan elaborar su planificación energética, no día a día, sino mes a mes, año a año.

Por otro lado, Bolivia debe tener la seguridad de vender su gas a largo plazo, no cuando Argentina lo pida día a día, cosa que también es complicada.

Ese es un asunto que nosotros siempre hemos comentado: el negocio despegue a partir de un contrato serio entre las partes, y un contrato que permita, no solamente al vendedor hacer sus

inversiones o tener su planificación, sino también al comprador que debe planificar cómo va a utilizar ese producto a lo largo del tiempo. El hecho que Argentina hoy esté pidiendo poco gas es un tema coyuntural, pero pasa también porque este contrato es interrumpible.

En el tema de Argentina, que hoy es el gran impulsor de las inversiones para el futuro, ¿hay optimismo para que esto pueda suceder?

Hoy no se habla más de optimismo, se habla de que se va dar. Ya no es más una visión optimista, es una visión comercial que está llegando a concretarse, y que sí o sí en 2010, el sector despegará. Como dije, el gas boliviano es la mejor opción para Argentina.

Pero, Bolivia también tiene varias opciones de venta. Hoy vendemos a Brasil, pero también existen dos mercados en países limítrofes

Servicio MEDICO

CATERING

Control VECTORES

Servicio en Campamentos:

- ✓ Catering
- ✓ Hotelería, lavandería, mantenimiento
- ✓ Servicio Médico
- ✓ Control de vectores

EMPRESA DE SERVICIOS SOL LTDA. EMSERSO LTDA.

29 años de experiencia.

SANTA CRUZ: Km. 5 Doble Via a La Guardia, Av. Esmeralda N° 274 - Fono Piloto: 3-565320 - Fax: 3-565371
YACUIBA: Barrio San Geronimo, Calle Cabo Juan N°10 - Fono/Fax: 4-6826303
Cochabamba: Av. Villazón N° 4259 - (Este) Fono: 4-717818 - Fax: 4-717816 - central@emserso.com - Bolivia



Magela Bernardes en la inauguración del Congreso Bolivia Gas & Energía 2009.

como es el caso de Paraguay, que es un mercado pequeño, pero al final es un mercado, y el de Chile, que es un mercado potencial bastante interesante y que hoy está importando GNL.

Existe otro mercado de exportación potencial para Bolivia a través de la posible instalación de una planta de GNL sobre el (océano) Pacífico, que nos abre una puerta al mundo. Por otro lado, Bolivia también tiene un programa que es fundamentalmente importante, que es la industrialización del país, un tema complejo.

¿Por qué?

Cuando hablamos de industrializar el gas, esto debe ser analizado con toda la atención posible por los impactos comerciales, técnicos, sociales, etc. que se pueden suscitar pero éste es quizá el objetivo más importante que tiene el actual Gobierno: industrializar

Bolivia con los recursos del gas que no necesariamente es industrializar el gas, para que el país deje de ser rentista y tenga un futuro más allá de sus reservas de hidrocarburos. Ahora, ese es un debate muy largo que no compete solamente al sector hidrocarburos.

Este sector le da a Bolivia una materia prima, y el Estado debe decidir la forma más adecuada de comercializarlo para que los beneficios sean dirigidos a la población y que sean sostenibles en el tiempo.

En el tema que usted plantea... en 2003 cayó un gobierno por intentar instalar una planta de GNL en Chile, ¿Por qué es importante que Bolivia pueda tener una puerta abierta al mundo para vender su gas y por qué insistir en esta idea?

Asumamos que Bolivia tiene dos mercados a través de ductos, uno

que conecta a Brasil y otro a Argentina. Un terminal de GNL hacia el Océano Pacífico da a Bolivia un ducto hacia el mundo para vender su producto. Yo creo que es fundamental en una relación de compra-venta, entre un vendedor que quiere tener varios consumidores y un comprador que quiere tener varias opciones de provisión.

Pero nuevamente digo, los beneficios que da esta opción de venta deben estar direccionados a Bolivia, tal vez en el proyecto anterior no existía ese compromiso. Yo creo que hay que explorar su viabilidad técnica, económica y comercial para que Bolivia pueda optar o no por ese camino.

Y si la población percibe los beneficios de esta opción, no va estar en contra. ¿Y qué son los beneficios? Mejor infraestructura, mejor educación, mejores condiciones de vida.

Es lo mismo que la industrialización, si se da y no se traduce en beneficios sociales, tampoco va a funcionar.

Hablemos un poco de temas internos. Estos años hubo inconvenientes con las licencias ambientales y el tema de los permisos que deben dar los pueblos indígenas a las operaciones petroleras. ¿En lo técnico y operativo, cómo está el sector en este momento?

En lo técnico-operativo el sector está muy bien. Todas las compañías del sector, no sólo operadores, sino también transportistas o de servicios, están capacitadas para hacer lo que tienen que hacer con los mejores estándares.

Con relación a las licencias y a los pueblos indígenas; por una parte, yo creo que en Bolivia hubo un avance muy importante en lo que se refiere a los derechos de los pueblos indígenas. Y por otro lado, ese avance no fue acompañado de una reglamentación clara y eso naturalmente crea ambigüedad en la interpretación, tanto desde el punto de vista de quien necesita las licencias ambientales, como de quien las da.

En mi opinión, la falta de esta legislación adecuada y transparente ha generado una serie de discordancias, no solo entre los operadores que necesitan esas licencias, sino también entre los pueblos indígenas, que están preservando sus derechos constitucionales.

Creo que es importante que se dé esa legislación, que la cancha esté rayada de tal forma que las partes, los indígenas, los dueños de tierra, el Gobierno y los operadores, puedan entrar a un diálogo, pero un diálogo que tenga final.

Hoy en día se entra a dialogar y ese diálogo se extiende indefinidamente sin llegar a ninguna conclusión porque las reglas no están claras.

No es que los pueblos indígenas estén buscando algo más allá de lo que deban, pero no hay reglas, o la regla es muy amplia y ambigua. Yo creo que los pueblos indígenas son fascinantes por su cultura, hay una gran cantidad de

comunidades, pero a veces no entendemos esa cultura, su manera de ser, su manera de ver el mundo, o su manera de entender los beneficios.

Hablando de legislación, el gobierno va a promulgar una nueva Ley de Hidrocarburos, ¿Qué se espera de esa ley?

Yo creo que se espera claridad. Desde el punto de vista de los productores, en especial, la cancha fue rayada en 2006 con el Decreto de Nacionalización "Héroes del Chaco", tanto que hubo todo un proceso de negociación con el Gobierno que concluyó en un contrato, es decir, la relación contractual entre las compañías operadoras y el Gobierno, ya está dada.

Ahora, lo que nos falta es una ley que se enmarque en la nueva Constitución Política del Estado y que dé claridad a los demás aspectos del sector. Por ejemplo, el tema de las licencias (ambientales), cuáles son los derechos y deberes de cada una de las partes; eso debería estar contemplado quizá, no dentro de la Ley de Hidrocarburos, pero esta

Soluciones integrales para su Información
Confidencialidad y Seguridad en el Manejo de su información
Custodia de Documentos ■ Administración de Documentos en las Instalaciones del Cliente
■ Digitalización de Documentos

GRUPO ROMERO **RANSA ARCHIVO**

70 RANSA 1939-2009

www.ransa.net
Santa Cruz: Km. 6.5 al Norte. Teléfax (591.3) 344.2657
La Paz: Km. 7 Carretera a Oruro. Teléfax (591.2) 285.0515
Cochabamba: Av. Blanco Galindo Km. 7.5. Teléfax (591.4) 437.5442
T (511) 313.6718 F (511) 313.6712 infobo@ransa.net

ley debería establecer ese tipo de relaciones.

La ley de hidrocarburos también debería establecer con más claridad cómo tendría que funcionar YPFB, dándole el marco jurídico necesario para que pueda operar efectivamente dentro de sus nuevas atribuciones.

Es decir, mucho se dice que YPFB es ineficiente, lento, pero, para revertir eso, debe existir un marco regulatorio que le permita ser más eficiente.

Hoy tenemos la Ley 3058 de 2005, tenemos decretos anteriores y posteriores a esa ley, resoluciones ministeriales, la nueva Constitución Política del Estado..., etc., tenemos una ensalada de reglamentaciones.

Esa ley (de hidrocarburos) debería, a mi criterio, dar un marco jurídico definitivo, que establezca un orden, claridad y certidumbre respecto a lo que debemos hacer dentro del sector.

¿Cómo encaja la Cámara Boliviana de Hidrocarburos en el sector?

Esa es una pregunta fundamental. La CBH es una institución que representa al sector (petrolero) en Bolivia y lo representa de una manera muy importante, porque no sólo estamos defendiendo aquello que quieren nuestros asociados, estamos defendiendo un sector, el desarrollo para beneficio de Bolivia; estamos hablando de un desarrollo que sea técnico, económico y que traiga el mayor beneficio posible para el país.

Ese es un papel fundamental, un actor que pueda dar una opinión técnica y verdadera, sin ningún prejuicio y sin adoptar ninguna posición política.

Nuestra institución está organizada de una manera práctica para sus tareas operativas, hemos creados cinco unidades de gestión que nos permiten hacer nuestro trabajo de una manera ordenada, pero además contribuir al desarrollo del sector, a estas unidades las hemos denominado: CBH Cursos, CBH Eventos, CBH Programas, CBH Publicaciones y CBH Virtual, cada una de ellas tiene roles y enfoques que desembocan en nuestros objetivos

La CBH está contribuyendo permanentemente a la capacitación y formación del personal técnico que trabaja en la industria, y en ese marco sólo en 2009, hemos realizado alrededor de 200 cursos en nuestra sede y en las áreas de operación de la industria, preparando alrededor de 1500 participantes en los temas básicos de formación y otras 800 personas en los aspectos especializados, incluyendo las certificaciones a nivel internacional.

Por la seriedad y el prestigio de nuestra institución tengo el orgullo de decir que hemos logrado firmar acuerdos y afiliaciones con varias organizaciones internacionales líderes en capacitación y certificación de personas en diferentes áreas técnicas de la industria petrolífera.

¿Cómo debiera ser la relación con los actores públicos, YPFB y el Ministerio de Hidrocarburos y otros?

La relación de la CBH con el sector público es una relación institucional. No pedimos favores, más bien queremos informar y dar opciones al sector público, cuando es necesario queremos ser críticos con el sector público, y la crítica siempre es positiva porque queremos desarrollar esta industria.

En el sector público sus actores cambian, pero las instituciones del sector público no cambian. Los actores que están dentro de la CBH cambian, pero la CBH no cambia. Son instituciones que deben ir más allá de los actores coyunturales, no es una relación de amistad, no es una relación personal.

Una colaboración de la CBH dentro de tantas que damos al sector, es el Congreso Internacional Gas & Energía, que este año celebra su tercera edición. Es una colaboración no solamente para las instituciones públicas, sino para los actores privados de Bolivia, porque estamos trayendo personalidades importantes, conocidas a nivel internacional, para exponer temas que son esenciales para Bolivia.

Por otro lado, estar continuamente capacitando millares de profesionales es importante no solamente para la CBH o para el sector público, sino también para el sector privado y para toda Bolivia. Y cuando hacemos críticas, o presentamos información a través de nuestros boletines, la revista

institucional, o los medios de comunicación, tratamos siempre de hacer una contribución institucional a Bolivia. Yo creo que hacemos crítica constructiva, una crítica que da elementos a los actores, sean internos o externos a la CBH, para que pueda desarrollar el sector de una manera efectiva.

Ya que toca el tema del congreso, ¿cómo lo está planteando la CBH para este año?

El congreso se hace para el aniversario de la institución, que en 2010 cumple 24 años. Entonces yo creo que es fundamental que podamos conmemorar ese

aniversario con un gran nivel, haciendo un congreso aún mejor que los congresos anteriores.

El año pasado el tema fue bastante interesante (Creando cadenas de valor entre estatales y privados) y este año los temas estarán centrados en los mercados y la industrialización, que son dos temas esenciales para Bolivia.

Mercados porque Bolivia es un país vendedor y debemos tener cadenas de producción que sean sostenibles en el tiempo, que puedan aportar beneficios para el Estado, porque el producto es finito, hay que utilizarlo y comercializarlo de la mejor manera posible.

El segundo tópico es la industrialización, que es un tema bastante abierto porque uno se pregunta qué beneficios me traerá.

Creo que no queremos industrializar un producto que no se puede vender o no queremos industrializar para que el producto final no tenga mercado o no sea rentable. Son cosas que se deben definir.



Ejecutivo y deportista

José Magela Bernardes, nacido en San Pablo, Brasil, asumió la presidencia de la CBH en junio de 2006.

Actualmente también ocupa la Presidencia y Gerencia General de BG Bolivia, sucursal de BG Group.

De profesión ingeniero eléctrico, considera a Bolivia su segunda tierra, y desde que asumió la conducción de la CBH siempre estuvo preocupado por que el sector petrolero en Bolivia, brinde mejores oportunidades para la población. Casado, con dos hijos, Magela Bernardes es un amante de la bici montaña, deporte -que confiesa- comenzó a practicar en Bolivia. "El objetivo es hacer 100 a 150 kilómetros de bicicleta a la semana sólo o con los amigos", resalta. De hecho, considera que ha pasado por lugares por donde pocos bolivianos han pisado y una de las máximas experiencias que pudo realizar fue subir en bicicleta 4.000 metros desde Yungas hasta la zona de La Cumbre, en La Paz.

