



NOTA DE PRENSA

Pese a la revolución del shale gas o combustibles no convencionales

TRANSNACIONALES: URGE SOCIOS PARA EL GRAN NEGOCIO DE LOS HIDROCARBUROS BOLIVIANOS

La holandesa Trafigura remarca el potencial de exportaciones de GLP y las conversiones masivas a este energético. IHS (USA) destaca la monetización de reservas y las posibilidades en fertilizantes y resinas. WoodMakenzie, de Escocia, alerta sobre socios y capitales; reconoce costos bajos y ubicación estratégica de Bolivia

-Rolando Carvajal / Plataforma Energética

Las nuevas exportaciones bolivianas de gas licuado de petróleo (GLP) y futuros productos petroquímicos a la región, además de las ventas tradicionales de gas natural a Argentina y Brasil, requieren un conjunto de socios, inversiones, mercados, infraestructura, tecnología y gerencia que varias transnacionales reúnen y exhiben para participar en el gran negocio de los hidrocarburos que, en 11 años, trepará de 22.000 a 67.000 millones de dólares sólo en renta hidrocarburífera, según previsiones gubernamentales.

METAS DEL GOBIERNO EN LOS PROXIMOS 11 AÑOS

INDICADORES	Unidad	Periodo Reciente 2006 – 2012	Agenda Patriótica 2013 - 2025
Reservas de Gas Natural	Trillones de Pies Cúbicos (TCF)	11,2	+ 18,0
Reserva de Hidrocarburos Líquidos	Millones de Barriles (MMBBL)	222,3	+ 500,0
Renta Petrolera a Favor del Estado	Millones de Dólares (MMUS\$)	16.759	67.275
Contratos de Operación Suscritos	No. de Contratos	41	+ 100
Conexiones de Gas Domiciliario	No. de Conexiones	316.468	1.228.575
Conversiones de Vehículos a GNV	No. de Conversiones	191.901	+ 800.000

Fuente: MEH, mayo 2014

Consultoras como IHS Chemical, WoodMackenzie y Braskem, especializadas en fertilizantes, resinas termoplásticas y otros productos petroquímicos, acudieron a la convocatoria de YPFB en Santa Cruz, para trazar sus perspectivas sobre el mercado regional y mundial de los hidrocarburos.

La corporación Trafigura, que comercializa excedentes bolivianos de GLP a Paraguay y opera en Estados Unidos, Centroamérica, el Pacífico latinoamericano y la cuenca del Paraná, destacó en el evento que Bolivia está en tránsito a figurar como uno de los países productores y exportadores de la región.

POSIBILIDADES BOLIVIANAS EN GLP



Fuente: Patricio Norris, Trafigura, mayo 2014

El presidente de la estatal petrolera boliviana, Carlos Villegas, anunció que sentadas ya “las bases” de la industrialización con las plantas de separación de líquidos, esta fase propiamente dicha comenzará con la planta de úrea-amoniaco y el complejo de etilenos y propilenos.

Subrayó que todos los proyectos en curso y estudio “han sido abordados con total seriedad”, siguiendo los pasos y estudios correspondientes.

“Paralelamente vimos por conveniente contratar a consultoras de amplia experiencia internacional –alguna de ellas estuvo exponiendo en el Congreso de YPFB– para que nos

hagan un estudio fundamentalmente de mercado, logística y transporte; en consecuencia, todos los proyectos de industrialización tienen respaldo solvente”, agregó Villegas.

Los retos gubernamentales son profundizar el plan intensivo de exploración de gas natural y petróleo crudo, consolidar la industrialización de este energético y lograr estrategias competitivas para comercializar el GLP, la úrea y el polipropileno, creando un ambiente nacional manufacturero para industrialización de resinas de polipropilenos.

“Tenemos que diversificar nuestros mercados de exportación e instituir a YPFB como empresa de presencia internacional”, dijo el principal ejecutivo de la Corporación.

Junto a las consultoras transnacionales, participaron también otras de origen estatal como la corporación china CNPC, PetroAmazonas de Ecuador, PDVSA de Venezuela, Petrobras y la argentina YPF, que sumadas a otras del continente decidieron conformar un grupo de las 12 más importantes (G-12), a reunirse en Buenos Aires el próximo año.

El gerente de YPF, Miguel Galluccio, remarcó el trabajo conjunto con Bolivia en cuatro campos hidrocarburíferos en la zona del Chaco: Abapó Irenda, Charagua y Yuchán en los departamentos de Chuquisaca, Santa Cruz y Tarija, y anunció posibilidades de colaboración en transferencia de tecnología para

Su colega de Petrobras, Hugo Repsold, ofreció el vasto mercado brasileño para el gas boliviano y anticipó que su demanda subirá de 24 millones de metros cúbicos por día a un promedio de 30 millones, ratificando las cifras exportadas actualmente, con un crecimiento de casi el 20 %.

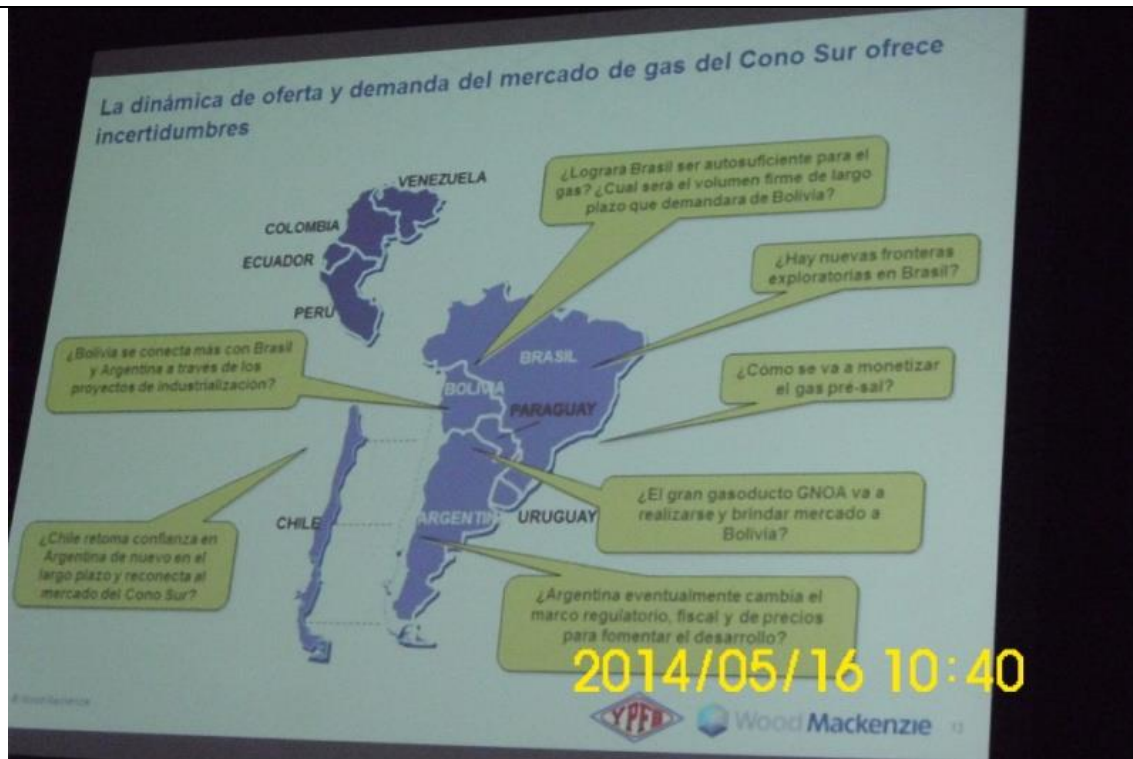
Pese a la nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia, efectuada el 2006, y las derivaciones del llamado proceso de cambio que dio paso al Estado Plurinacional “las empresas no se han ido porque ven ventajas y beneficios importantes”, dijo el ministro de Energía, Juan José Sosa.

“Las áreas reservadas para YPFB son 98 y representan el 41,4 % del área de interés petrolero; las que están en contratos de operación vigentes, significan 4,9 %. Entre éstas y aquellas que Yacimientos ha reservado para sí, llegamos a 46.3 % del área de interés petrolero, es decir que la actividad petrolera en el país desde sus inicios no llega ni siquiera al 50 % de estudiarlas: fíjense el potencial que tenemos”, añadió el ministro.

El delegado de WoodMackenzie, Daniel Monzón, sostuvo que el Cono Sur continuará siendo importador neto de gas en la próxima década, “aún considerando un escenario optimista de desarrollo de gas no convencional (shale gas o gas de esquisto), que para la consultora Trafigura ha marcado una “revolución” energética que influye en los precios y las exportaciones para atender requerimientos resultantes de una masiva conversión mundial de las gasolinas y el LNG al GLP.

“Las reservas de gas de Bolivia pueden contribuir a paliar el déficit regional; pese su significativo aumento en el uso del gas el país continuará con significativos volúmenes excedentarios”, previó.

OFERTA Y DEMANDA DEL GAS EN EL CONO SUR



Fuente: Daniel Monzón, WoodMackenzie, mayo 2014

Según Monzón, Bolivia posee un potencial por realizar, es un productor de costo más bajo y está bien localizado para servir mercados, aunque “tiene que repensar cada año que es lo que va hacer con este recurso”.

“La inversión es necesaria para que Bolivia mantenga un alto nivel de disponibilidad de gas en exploración adicional, nuevos descubrimientos y transformación de reservas técnicas en comerciales; y la participación de socios podría contribuir más allá del capital, con conocimientos específicos y el aporte al balance de riesgos de los prospectos”, dijo.

Si no se aumenta la inversión, agregó, habrá impacto en los volúmenes disponibles para los mercados actuales (doméstico, Brasil y Argentina).

Entre las acciones necesarias a corto plazo para aprovechar esa oportunidad, “hay que impulsar la exploración a través de capital para YPFB y sus subsidiarias, y los mecanismos de integración de socios, recordando que el gas es un energético “formidable y de grandes opciones de monetización”, pero su problema es el transporte.

MONETIZACION Y SUBSIDIOS

Precisamente, “lo hemos visto en este congreso, hay un ambicioso programa para monetizar las reservas de gas natural con las plantas que estarán operando juntas entre el 2014 y 2015, resumió el vicepresidente de IHS Chemical Consulting (EU), Christopher Geisler.

En la perspectiva de IHS, la planta de urea-amoniaco está prevista para el 2016 y el programa petroquímico comenzará con la planta de propilenos y polipropilenos en el 2018 y quizá más tarde la procesadora de etilenos y polietilenos, aunque la planta de Gas To Liquid “está bajo evaluación”.

Bolivia importa el 100 % de fertilizantes y resinas plásticas pero podría convertirse en un significativo exportador neto de la región y quizá fuera de ella, agregó Geisler.

El delegado de BRASKEM, Cleantho de Paiva Leite, relievó a los incentivos –entendidos como subvenciones o ventajas– entre otros siete fundamentos para un emprendimiento petroquímico: materias primas, mercados, tecnología, infraestructura, capital y recursos humanos.

“Incentivos: o subsidios, o como quieran llamarlos, para algunos es una palabra fea hablar de subsidios-incentivos pero la realidad es que en casi todo el mundo se hicieron incentivos”, comentó el representante de Braskem-Brasil.

Recordó que los subsidios se tradujeron en bajos precios de las materias primas para viabilizar la petroquímica (por ejemplo etano a 1,5 U\$ el millón de BTUS por más de 20 años), dotación de infraestructura a cargo del Estado (carreteras, terracerías, terraplenes) y reducciones de impuestos temporales por 10-15 años,

La aplicación de estos subsidios en Arabia Saudí permitió crear “un gran parque de activos en la región”, agregó.

“Los estados que desean implementar petroquímica deben estar atentos a que un nivel de incentivos puede ser el diferencial entre atraer o no a un inversionista para hacer un proyecto”, dijo De Paiva en el Congreso petrolero.

En el encuentro con las transnacionales el Ministerio del Energía e Hidrocarburos caracterizó a los incentivos como “beneficios o ventajas fiscales o financieras” otorgadas por el Estado” a inversiones preferentes o actividades de interés estratégico del país.

PESE AL SHALE GAS

El encargado de negocios GLP de Trafigura, Patricio Norris, recordó que en los últimos 25 años el hecho más importante es la producción de gases no convencionales.

“La revolución del Shale gas, con origen en USA, es un verdadero punto de inflexión a nivel mundial”, dijo.

El incremento en la producción de gas no convencional implicó en USA el aumento en la producción de líquidos asociados y de GLP: “hay tanto gas que es insuficiente la capacidad para exportarlo; ejerce presión, impacta en los precios de comercialización” y afecta a la demanda tradicional convirtiéndose en el más grande exportador mundial de GLP: supera a Qatar y Arabia Saudita y exporta principalmente a Latinoamérica.

En torno al mercado regional del GLP definió como importadores netos a Ecuador, Chile, Paraguay, Uruguay y Brasil, y como exportadores a Perú, Bolivia, Argentina

“El GLP, una industria que madura y sigue creciendo, ha contribuido a un aumento de los retornos (de ganancias) de los productores y refleja precios más competitivos. Los resultados

son contundentes. Todas las compañías han resaltado que su mayor ingreso viene de comercializar GLP y que la rentabilidad es sustancialmente más alta”, refirió Norris.

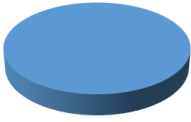



“En Bolivia, la nueva producción en plantas Gran Chaco y Río Grande puede afectar los balances que conviertan a parte de la región, de neto importador a neto exportador”.

El delegado de Trafigura sostuvo que “hay un valor agregado a resguardar y también hay que aumentar la torta de venta que permita el consumo regional con varios proyectos de conversión enormes en el Caribe, Puerto Rico, Islas Vírgenes, Panamá, Honduras, Jamaica, Filipinas, donde se trata de cambiar las generadoras de electricidad a GLP”, y existen otros clientes industriales y mineros que se están cambiando a este energético.

En cuanto a valor y oportunidades en la región, se reflejan en un incremento del mercado por conversión de clientes del sector automotriz a GLP.

Un ejemplo es Turquía, explicó, que tiene la flota más grande de vehículos convertidos a GLP.

“El proceso es muy simple, similar a los coches de funcionan a GNL, una computadora regula el gas en los autos; la comercialización tiene potencial enorme pero se debe contar con una distribución óptima.. Es una alternativa viable pero depende mucho de la fuerza de venta”.

DE LA EMPRESA ESTATAL A LA EMPRESA INTERGUBERNAMENTAL			
Empresa Estatal	Empresa Estatal Mixta	Empresa Mixta	Empresa Intergubernamental
 <p>100% PATRIMONIO DEL ESTADO</p>	<p>APORTES PRIVADOS INTERNOS Y/O EXTERNOS</p>  <p>MAYOR A 70 y < 100% PATRIMONIO DEL ESTADO</p>	<p>APORTES PRIVADOS INTERNOS Y/O EXTERNOS</p>  <p>MAYOR A 51 y < 70% PATRIMONIO DEL ESTADO</p>	<p>APORTES DE LAS ETAs</p>  <p>MAYOR A 51 y < 100% PATRIMONIO DEL ESTADO</p>
<p>Aplicarán la LEP y el Código de Comercio</p>	<p>Aplicarán la LEP y las regulaciones establecidas en el Código de Comercio.</p>		
<p><i>YPFB puede conformar Sociedades de Economía Mixta (SAM) para desarrollar sus actividades en Exploración y Explotación de Hidrocarburos, las cuales se rigen por el Código de Comercio.</i></p>			
<p>Fuente: MEH, aplicación de la Ley de Empresas Públicas, mayo 2014</p>			