

A large, stylized blue globe graphic is positioned on the left side of the slide. It features a grid of latitude and longitude lines, with the lines being semi-transparent and blending into the blue background.

Condiciones para el Desarrollo de Negocios de Gas Natural en Venezuela – Énfasis en Negocios de Transporte, Distribución y Comercialización

**XVI Convención Internacional de Gas
25 al 27 de mayo de 2004**

Leopoldo Olavarría Campagna
Baker & McKenzie, Caracas
leopoldo.olavarria@bakernet.com

El máximo desarrollo de los negocios de gas natural aguas abajo dependerá de:

- * Incrementos en la producción de gas no asociado (gas libre) - producción de gas asociado depende de la producción de petróleo
- * Expansión de la infraestructura de almacenamiento, procesamiento, transporte y distribución y creación de nueva infraestructura
- * Acceso a los mercados, tanto domésticos e internacionales, lo cual, a su vez, pasa por el acceso a la infraestructura

Las inversiones requeridas para lograr lo anterior vendrán de inversionistas nacionales e internacionales.

Los recursos de las empresas estatales petroleras son claramente insuficientes para acometer todas las oportunidades de negocios. La participación de los inversionistas privados es crucial.

La capacidad de los inversionistas (privados o públicos, nacionales o extranjeros) de levantar fondos, propios (“*equity capital*”) y de fuentes de financiamiento, depende de muchos factores, incluidos el marco regulatorio y las políticas adelantadas por el MEM y ENAGAS.

Proyectos de producción de gas no asociado pueden dividirse en destinados a los mercados extranjeros y destinados al mercado doméstico.

Los proyectos destinados a los mercados extranjeros (Mariscal Sucre y 3 bloques de Plataforma Deltana) tendrán 90% de sus ingresos en divisas y tales ingresos dependerán de los precios imperantes en mercados internacionales.

Esto facilita el acceso de los inversionistas a fuentes internas y externas de financiamiento.

El gran atractivo de estos proyectos venezolanos se evidencia de los avances en concreción (Plataforma Deltana – 3 licencias – y adelantos en Mariscal Sucre). Pero, por sus magnitudes estos proyectos pueden ser acometidas sólo por grandes empresas (p.e., ChevronTexaco, Statoil, Shell y PDVSA).

¿Cómo asegurar la más rápida monetización de las reservas de gas natural en proyectos de GNL?

Si hay producción temprana (antes de la construcción de tren de liquefacción en Guiria), ¿es factible liquefacción en Trinidad y Tobago? ¿Existe voluntad política?

Sería necesario construir gasoductos que conecten los campos con Trinidad y Tobago (Atlantic LNG) y con algún punto en tierra firme en Venezuela.

El Ejecutivo Nacional debe evitar implementar medidas que desincentive la construcción del gasoducto.

Para otros proyectos (proyectos de E&P destinados al mercado doméstico o proyectos aguas abajo con fuentes de ingresos en Bolívares) el acceso a fuentes propias de financiamiento puede ser más difícil si los proyectos son menos atractivos que los de otros países con cuales compiten.

Realidades:

Venezuela compite con otros países en América Latina por atraer inversiones en E&P.

Muchas empresas de E&P son transnacionales, con operaciones en muchos países.

Ejemplo:

Cambios recientes en el marco regulatorio e institucional en Colombia, diseñado para atraer inversiones en E&P.

Proyecto de exploración y explotación de gas natural costa afuera adelantado por el Consorcio ExxonMobil – Petrobras – ECOPETROL.

¿Cómo afecta el marco regulatorio actual a los proyectos aguas arriba y aguas abajo?

Normativa Cambiaria.

El Convenio Cambiario N° 7 somete a las empresas que desarrollen actividades de almacenamiento, transporte, distribución y procesamiento y otros comprendidos en la Ley de Gas al mismo régimen para las empresas privadas que desarrollen actividades bajo la Ley Orgánica de Hidrocarburos.

¿Cómo afecta el marco regulatorio actual a los proyectos aguas arriba y aguas abajo?

Algunos efectos:

- * Pueden recibir contraprestación en US\$ y mantener divisas en cuentas en el exterior y sólo deben vender el remanente al BCV (Convenio Cambiario 1, Artículo 30).
- * No tienen derecho a comprar dólares (Convenio Cambiario 1, Artículo 31).

¿Qué pasa si no reciben contraprestación en US\$?

- * En la práctica no tendrán acceso a divisas.
- * Los licenciarios deben estipular una contraprestación en US\$ para los volúmenes que vendan.

¿Qué ocurre con inversionistas que no venden gas sino servicios (p.e., servicios de transporte y distribución) cobrados en Bolívares? ¿Cómo acceden a las divisas que requieren para sus importaciones de bienes y servicios?

Posible excepción: gasoductos transfronterizos y gasoductos que prestan servicios a proyectos verticalmente integrados con flujos de fondos en US\$.

Política de precios.

Los precios del gas destinado al mercado interno están sujetos a regulación por parte del MEM y MPC.

La más reciente resolución de precios disminuyó el precio en US\$ para 2004/2006 y fijó precios para 2003 (a pesar de haber sido publicada en 2004) ¿Cambio de las reglas de juego? ¿Aplicación retroactiva de la norma?

Válvula de escape: la posibilidad de celebrar contratos de suministro de gas metano de largo plazo cuyos precios son (deben ser) superiores a los fijados en las resoluciones de precios.

Ejemplo: contrato firmado por Repsol YPF – licenciataria de Barrancas – con Energing E.S.P. de Venezuela.

Aspecto positivo es la protección de las licenciatarias contra la competencia en materia de precios por parte de PDVSA (que produce fundamentalmente gas asociado, cuyos costos de producción son considerablemente inferiores).

Política de tarifas

Las tarifas de transporte y distribución también están sujetas a regulación por parte del MEM y MPC.

A pesar de que el marco regulatorio prevé que las tarifas se fijarán cada 5 años, este año se publicó una nueva resolución de tarifas que (antes de vencido el plazo de 5 años) redujo el contravalor en US\$ de las tarifas 2004/2006. ¿Cambio de las reglas de juego?

Política de tarifas

Fijó tarifas para 2003. ¿Qué ocurre con las tarifas ya cobradas por servicios prestados en 2003?

¿Las tarifas actuales de T&D estimulan la construcción de sistemas de transporte y sistemas de distribución?

Las políticas en materia de tarifas de T&D no pueden desincentivar la construcción de tales redes, porque ellas ampliarán considerablemente el mercado disponible para empresas de E&P.

Interrelación gas-electricidad.

Para reducir la generación de electricidad con combustibles líquidos y sustituir tales combustibles con gas metano, es necesario que las políticas del MEM y MPC no desincentiven proyectos de generación con gas.

Ejemplo de nuevos negocios: Repsol YPF- Energing E.S.P. para generación con gas en planta de 450 MW

El establecimiento de reglas claras y la observancia de tales reglas es fundamental para atraer la inversión privada.