

Licitación del gas de regalías

Suárez insiste en que el negocio es desventajoso

El ingeniero Oscar Suárez, representante de la provincia removido de la OFEPHI tras cuestionar las negociaciones hidrocarburíferas del gobierno, insistió en que la licitación del gas de regalías plantea condiciones desventajosas para la provincia. El precio bajo, el compromiso a largo plazo sin reservas comprobadas, son algunos de los aspectos que observó en el convenio chino y se repiten ahora. No ve otra motivación más que el ingreso de divisas a la gestión en el corto plazo y sugirió la intervención judicial para evitar consecuencias irreversibles. Estimó que después de la feria será convocado como testigo en la causa que investiga las deudas petroleras.

Enviar por mail
Imprimir esta nota



El ingeniero Oscar Suárez, representante de la provincia removido de la OFEPHI tras cuestionar las negociaciones hidrocarburíferas del gobierno provincial.

Río Grande.- Luego de la apertura de la licitación, que tuvo como único oferente a la misma empresa involucrada en el convenio chino, el ingeniero Oscar Suárez, quien había observado el acuerdo original, sostuvo que en este caso se vuelve “sobre lo mismo”.

“Me parece que es un error todo esto que se ha hecho ahora. Estoy siguiendo la información vía Internet y me parece que está mal de la manera que se ha hecho”, afirmó ayer por FM del Sur, desde la ciudad de Buenos Aires.

Marcó una serie de puntos de carácter técnico y dijo que “seguimos teniendo los mismos problemas, agravados por los valores, porque nos seguimos manejando con los mismos valores de hace un año”, señaló en referencia al precio del gas.

“Yo no sé si la gente de Hidrocarburos se ha dado cuenta del error que comete”, se preguntó, y pasó a explicar la diferencia de valores que empeora las condiciones actuales.

Indicó que el valor ponderado del gas es el valor “que surge de un promedio de los cuatro segmentos que venden los productores, el gas residencial, el GNC, el gas industrial y el gas de energía eléctrica”, y precisó que en este caso se trata de gas industrial, que cotiza a tres dólares el millón de BTU.

Sin embargo el llamado “valor ponderado” sobre el cual se liquidan las regalías, es inferior: “El año pasado nos daba 1.17 ó 1.20 dólares el millón de BTU, o sea que teníamos un margen de arriba de un 50 por ciento para mejorar las regalías, con un precio de venta a 1.80 dólares. Hoy ese valor ponderado subió a 1.50 dólares”, diferenció, situación que el propio gobierno reconocería en el pliego al fijar como precio de referencia 1.50 dólares y exigir un 20 por ciento más al oferente, con lo que se llega al mismo dólar con ochenta del 2009.

Lo que ocurre ahora, según Suárez, es que “se achicó muchísimo la diferencia”, por lo cual no es negocio vender el gas a la empresa.

“Siempre planteé que la manera más transparente no era ni siquiera una licitación pública, sino que las empresas productoras, que conocen el negocio, le vendan el gas directamente a esta empresa o a las empresas que quisieran hacer un proceso de industrialización. ¿Qué mejor que un gerente de una compañía que conoce el negocio, ponga el precio a ese producto?”, indicó.

Comparando el valor de venta con el valor de mercado, la brecha se abre más todavía: “El valor de mercado del gas de industria anda en el orden de los 3 dólares el millón de BTU, o sea que están entregando el gas a un 40 por ciento por debajo del valor de mercado. Argentina para importar gas, está pagando seis dólares, porque está faltando gas”, subrayó, como también que hay un error en asumir un compromiso de provisión a largo plazo cuando “el ministro De Vido inclusive ha hablado del horizonte de reservas que tenemos, y

habla de ocho o nueve años, sobre reservas comprobadas”.

Si bien dijo ser “un poco más optimista” e incorporar al cálculo las reservas probables y posibles, el promedio no excede los once años, afirmó.

Frente a esta perspectiva, “no tenemos recursos para cumplir el objeto del contrato. Hoy lo que tenemos declarado siguen siendo diez u once años de reservas y seguimos con un contrato a 25 años. No podemos ofrecer más de lo que tenemos y me parece desprolijo”, remarcó.

Como tercer punto, recordó el análisis económico que había hecho el año pasado, a raíz del convenio chino, por el cual se demostraba la conveniencia de no vender el gas a la empresa y dejar que la negociación la hagan las productoras. En 2009 se daba una diferencia del 54% entre el valor ponderado (1.17 dólares) y el de venta fijado en el convenio (1.80 dólares), pero “si el productor le vendiera directamente, tendría que aumentar un 12% la producción, que de todas maneras la va a tener que aumentar para cumplir con los requerimientos del Estado nacional y la normativa vigente. Ese 12% de aumento, cuando el productor le vende directamente al comprador, se refleja en un aumento de regalías. No solamente en precio sino en volumen aumenta el ingreso por regalías”, enfatizó, cuando con este tipo de negociación que lleva adelante la provincia, con un gas que se recibe en especie, solamente el aumento llega al precio.

“No estoy diciendo que la provincia va a cobrar menos de lo que cobraba antes –aclaró-, porque sería un escándalo, sino que el año pasado la diferencia era mínima y este año, a 1.50 dólares el valor ponderado, directamente es más conveniente que el productor venda directamente al comprador, que sería esta empresa TDFEYQ. La provincia ganaría en el orden del millón de pesos, evitando la intermediación, porque el problema es que el Estado está intermediando y genera un extra costo, aparte de que está negociando un precio por debajo del valor de mercado. Eso me parece perjudicial para la provincia”, sentenció el ingeniero.

Comisión evaluadora sin independencia

Con respecto a la comisión encargada de analizar la oferta, observó que no tiene independencia para actuar y tampoco conocimientos técnicos en la materia. “Son cinco personas de las cuales cuatro son funcionarios y uno es geólogo, no conoce el tema de industrialización y no tiene por qué conocerlo. No está D’Andrea pero dependen todos de D’Andrea. ¿Qué independencia tiene esta gente para opinar?, se preguntó. Me parece algo que está mal”.

Consultado sobre el informe que presentó al titular de Hidrocarburos y a la gobernadora Fabiana Ríos, donde expone estas observaciones, respondió que “nunca me contestaron nada. Vuelvo a reiterar que estoy abierto a discutir estos temas y me parece que el mejor ámbito sería la Legislatura, porque estamos hablando de 25 años y de recursos que pueden significar condicionamientos por parte de la provincia. Nunca me llamaron para preguntarme qué quise decir en el informe. El correo reservado que le había mandado a D’Andrea era sobre la industrialización del gas cuando se abrió el registro de empresas, con el mismo valor de gas del año pasado, y no veía cuál era el motivo. Le expliqué la inconveniencia de todo esto, de lo que habría que hacer. Cuando mandé ese mail, fue en abril, volví a la provincia y tenía el decreto removiéndome de la OFEPHI. Más clarito, echarle agua. Yo soy una persona que molesto al gobierno”, sacó como conclusión.

Según Suárez, para que el negocio fuera viable, por lo menos el precio de venta tendría que rondar entre 2.40 y 2.50 dólares el millón de BTU. “Un 20% menos del valor de mercado sería aceptable. La gobernadora dijo que si no le vendía el gas la provincia, se lo iban a vender las empresas productoras; y las empresas les pedían 2.40 ó 2.50 dólares, por eso a los chinos les interesa comprarle al Estado provincial a 1.80”, sostuvo.

El ingeniero se pronunció a favor de “generar valor agregado, industrializar en origen y que la provincia vaya generando un polo petroquímico”, pero se negó a acordar “con este precio ni con que la provincia asuma riesgos que no tiene por qué asumir. Esto lo tendrían que haber asumido las empresas, que son las que conocen el negocio. Yo le tengo más confianza a un gerente que va a negociar un precio y después lo va a pagar en regalías. Si la empresa mejora el precio al vender, la provincia lo va a cobrar”.

Los motivos

En pocas palabras, atribuyó que esta negociación se lleve adelante, aun cuando sea desventajosa, a la necesidad de dinero en el corto plazo: “Acá evidentemente lo han hecho porque el Estado necesita financiarse y han buscado esta herramienta”, dijo, a la vez que negó que “el financiamiento sea a cero costo, como dice la gobernadora, porque estamos pagando una tasa de más del 30%: justamente el precio bajo es el costo de la tasa del financiamiento”, indicó.

Actualización equivocada

Finalmente explicó que la fórmula que se utiliza para actualizar el valor del gas es errónea y barajó que la diseñaron los mismos interesados: “El precio de actualización que se usa es el mismo del año pasado, y cuando me convocó la justicia y declaré como testigo expuse claramente que era perjudicial. Esta fórmula evidentemente la puso la empresa: se ajusta un 50% por el aumento del precio del gas de cuenca, el valor regional; y un 50% según el aumento del producto que se comercialice. Más pisado que el precio del mercado regional no hay, porque sabemos que están con un montón de subsidios del estado nacional para que los consumidores no tengamos aumento en las tarifas. Ese no es un valor de mercado. Lo lógico sería que se tome todo al valor del mercado internacional. Lo dejé en la declaración que hice el año pasado en la justicia y no lo cambiaron, hicieron tal cual lo que venían haciendo el año pasado”, lamentó.

El ingeniero sugirió que la justicia intervenga en este tema con eficiencia porque “el año pasado declaré y se volvieron a cometer los mismos errores. Son los mismos errores técnicos que marqué el año pasado y evidentemente no hubo voluntad de corregirlos. Me parece que la justicia tiene que tomar cartas en el asunto porque las cosas están tomando un camino equivocado”, pidió.

Cuando finalice la feria judicial prevé que volverá a la provincia para atestiguar en una nueva causa, la que investiga la deuda de empresas petroleras con el estado fueguino, promovida por el Fiscal Guillermo Massimi.