

Una mirada de los factores que asegurarían un desarrollo sostenido de los no convencionales en el país.

Ante todo, continuar con el desarrollo no convencional

Por *Eduardo J. Fernández* (Presidente de la Comisión de publicaciones del IAPG)

Más de una vez la Argentina Oil&Gas, que se realiza en años impares, ha coincidido con elecciones generales. Y también en general, con resultados esperables, que permiten anticipar someramente al menos el futuro de la industria. Sin embargo, por esta vez, al cierre de esta revista, la Argentina se halla inmersa en un proceso democrático de cambio de gobierno sin que la ciudadanía tenga claro si existen o no entre los dos partidos más votados algunos acuerdos básicos.

Lo que el sector seguramente espera es tener cierta certeza acerca del desarrollo futuro de Vaca Muerta, como una de las políticas públicas, de la cual en este momento poco se sabe.

Es cierto que el desarrollo de los no convencionales, desde que comenzó, en 2013, ha transitado con evolución un cambio de gobierno en 2015 y se espera que continúe el aumento significativo de la producción en los próximos años. Pero aún no está claro que tiene pensado para este extraordinario potencial el próximo mandato y habrá que observar la respuesta del inversor extranjero frente al posicionamiento del gobierno que asuma el próximo 10 de diciembre.

La Argentina es un país con gas (con mucho gas, gracias a los recursos de *shale* y *tight* con los que afortunadamente contamos) y con el desarrollo de tecnologías necesarias para monetizar todos esos recursos disponibles, pero la capacidad de ejecución aún debe desarrollarse y los costos deben ajustarse para hacer competitivo el fenómeno Vaca Muerta.

Hoy, la Argentina es el segundo productor mundial de *shale* gas después de los Estados Unidos, y cuenta con el segundo mayor volumen de recursos gasíferos después de China. Pero eso no alcanza, hay otros países además de China, como Canadá, Argelia y México (sin contar los Estados Unidos que ya los está desarrollando) que también tienen inconmensurables volúmenes de recursos no convencionales y que si se disponen a explotarlos masivamente

te tendrán seguramente mejores ofertas financieras que las que ahora tiene nuestro país, que necesita no solo producir esos recursos sino también llevarlos a los mercados.

Respecto de los no convencionales es preciso entender algunos conceptos, que en este negocio actúan como principios básicos:

1. El negocio de los no convencionales es fundamentalmente un negocio financiero. Todos los negocios lo son, pero este lo es más que otros. Además, los aspectos tecnológicos de la producción parecen estar ya resueltos en su mayoría.
2. La monetización de estos activos depende principalmente de la capacidad de evacuación desde las áreas de producción. Sin acceso a los mercados no hay posibilidades de aumentar la oferta.
3. La capacidad de producción será función de la demanda que se pueda generar.

Analicemos cada una de estas premisas.

Un negocio financiero

Los requerimientos de capital para el desarrollo y el mantenimiento de producción de *shale* gas son intensivos y la demanda de inversiones se mantiene durante el horizonte de producción. Esto requiere financiamiento que facilite su desarrollo y posterior extracción. En nuestro caso también es necesario ampliar los sistemas de acondicionamiento y de transporte para llegar hasta los mercados que consuman ese gas.

El hecho de que el costo de capital en la Argentina sea tan alto reduce el interés que los productores internacionales pueden tener en participar de este negocio. Este costo de capital conlleva intrínsecamente el riesgo de la inversión en el ambiente local, costo que a veces ni los propios capitales domésticos están dispuestos a afrontar.





El desarrollo de la infraestructura de transporte hasta los centros de demanda también implica grandes inversiones (gasoductos de alta presión, plantas de tratamiento, centros de licuefacción, sistemas de transporte). La insuficiencia de una infraestructura adecuada está frenando el incremento de la producción en boca de pozo.

Todo esto se traduce en un complejo y estratégico flujo de caja proyectado cuyo resultado final no alcanza a cubrir las rentas esperadas y el riesgo del negocio. A esta situación

se suma la falta de acuerdos políticos en esta etapa preelectoral como un agravante.

La infraestructura necesaria

El mercado argentino de gas padece desde hace tiempo desequilibrios estructurales que han forzado el déficit de la oferta obligando a importar gas de fuentes externas.



La infraestructura disponible no alcanza para satisfacer la demanda doméstica estacional y su incremento para lograr este objetivo nos lleva de vuelta al punto anterior donde la rentabilidad de un ducto, que en principio no operaría a factor de carga pleno durante todo el año lo hace inviable.

Debido a la geometría del mercado con una oferta básicamente concentrada en un polo en el oeste del país y una demanda ubicada en el este, es preciso encontrar la solución para, por lo menos, satisfacer toda la demanda doméstica y disponer de los excedentes en otros mercados demandantes. Además, las diferencias estacionales de la demanda son grandes y esto complica aún más la capacidad contractual del sistema de transporte.

El proyecto Tratayén - San Nicolás (primera etapa hasta Salliqueló) puede aliviar esta presión sobre el *midstream* llevando hasta un 30% más de gas a los mercados del centro del país, pero si no se concreta esta inversión en transporte (o alguna otra de similar envergadura), la producción adicional quedará estancada en la cuenca neuquina con una salida potencial solo hacia el oeste cruzando la cordillera.

Una expansión de estas características agregaría oportunidades de exportación, en principio a centros de consumo regionales como Brasil y Uruguay. La llegada a otros mercados implica también inversiones adicionales que significan compromisos comerciales y financieros de largo plazo, que por el momento parecen difíciles de alcanzar.

Balance oferta-demanda

Está claro que la dinámica del mercado de gas requiere un razonable equilibrio entre oferta y demanda. Interna-

cionalmente ese equilibrio se encuentra a través del precio, que incluye todos los factores de la cadena de valor (producción, transporte y comercialización) y es necesario que exista proporcionalidad entre ellos para que las capacidades de cada uno evolucionen armónicamente para lograr satisfacer al mercado. Esto es lo que sucede con el comercio de gas natural licuado y de gas por gasoductos internacionales.

En la Argentina, las diferencias estacionales de demanda, básicamente consecuencia del consumo doméstico, necesitan resolverse para poder ofertar capacidades de exportación en firme. Si bien las modalidades internacionales de los mercados proponen contratos de largo y también de corto plazo (*spot*), las posibilidades de competencia con otros oferentes mejorarían si hubiese una garantía de suministro más o menos constante. En este momento, la Argentina no puede ofrecer contratos firmes durante todo el año (a menos que compense esas exportaciones en los picos con mayores importaciones).

Esas garantías podrían estar resueltas desde el punto de vista de la producción si la logística permitiera su monetización (disponibilidad de gas en los centros de demanda o en puntos de venta a clientes internacionales) y si los costos a lo largo de la cadena de valor admitieran ofrecer precios competitivos.

Entre los aspectos de la oferta para analizar además debe tenerse en cuenta el volumen de gas que proviene de Bolivia que permite, por un lado, reducir otras fuentes de importación (GNL) y si hay flexibilidad en el contrato, resolver en alguna medida las diferencias estacionales de demanda aprovechando la capacidad de transporte desde el norte. Esta necesidad irá disminuyendo a medida que aumente la disponibilidad de oferta local.



Sin embargo, la capacidad de Bolivia de proveer gas a la Argentina depende de varios factores que no están totalmente resueltos, entre ellos la posibilidad de que el país del norte sea capaz de reponer las reservas que se están agotando, por el otro, la renegociación de los contratos bilaterales con Brasil que están vencidos y son prioridad para el gobierno boliviano.

En lo que se refiere a las posibilidades de exportación, se advierten varios clientes potenciales. Chile, que en la actualidad se abastece mayoritariamente con GNL a través de las dos plantas regasificadoras (en el Norte y en el Centro del país). Que además ha tenido un fuerte desarrollo de energías renovables para completar su oferta eléctrica, deja poco espacio para capturar gas argentino a través de la importante infraestructura de exportación existente. Básicamente para satisfacer algunos picos de demanda y/o para aprovechar oportunidades de precios diferenciales.

Por otra parte, la Argentina es candidata natural para abastecer la demanda uruguaya, especialmente ahora que el proyecto de regasificación “Gas Natural Licuado del Plata” (Gas Sayago S.A.) no avanzó; aun así esta demanda es reducida y no genera impacto significativo para la oferta local.

El sur de Brasil es el candidato regional más interesante en el que la oferta argentina deberá competir con la boliviana. La existencia de capacidad de transporte puede ayudar a esa competencia, pero probablemente lo que defina la oportunidad comercial sean los precios en frontera que proponga cada oferta.

La salida transoceánica a otros continentes (ya sea por el Atlántico o por el Pacífico –vía Chile–) es la alternativa que maximizaría el esfuerzo productivo. Esta alternativa requiere importantes inversiones complementarias (plantas de licuefacción e infraestructuras de carga y transporte) que implican financiamiento intensivo de los proyectos y que fuerzan a ser extremadamente competitivos y eficientes en las operaciones.

La realidad es que Vaca Muerta y los no convencionales son una tremenda oportunidad para la Argentina que podría mejorar sustancialmente su balanza comercial y el crecimiento económico del país, pero esta oportunidad tiene un tiempo limitado. Si no avanzamos con los emprendimientos para poner en valor los recursos con los que contamos en un tiempo razonable, vamos a perder la oportunidad y el valor de esos hidrocarburos quedará bajo tierra sin posibilidades para la economía y sin beneficios para la población presente y futura que son quienes deberían sacar las ventajas de esta oportunidad.

En mi opinión, el éxito de Vaca Muerta reside en el pronto establecimiento de a) una política pública sobre la explotación de los recursos no convencionales, b) la asociación público-privada para emprendimientos de gran envergadura, c) un esfuerzo material de todos los sectores involucrados y d) un apoyo manifiesto e incondicional de todos los sectores sociales para aprovechar esta oportunidad única que se nos presenta y equipararla al milagro agroindustrial que la Argentina supo desarrollar en otras épocas. ■