

RESULTADOS. COMITÉ BINACIONAL DE HIDROCARBUROS

# Se gesta internacionalización de YPFB en Perú y Paraguay

En lo que se refiere a Redes de Gas Natural, YPFB se presentará a una licitación pública internacional para constituirse en distribuidor de Gas Natural Licuado en siete ciudades del sur del Perú.

TEXTO: FRANCO GARCÍA S.

Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB Corporación) iniciará su internacionalización en países limítrofes

como Perú y Paraguay con actividades en distribución y comercialización, considerando a estas actividades como las de menor riesgo y en las que la empresa boliviana cuenta con una gran experiencia.

"YPFB ha decidido iniciar todas las gestiones para desarrollar la-

bres internacionales mediante la distribución de gas natural por redes y comercialización de GLP en el sur del Perú, aprovechando una alianza estratégica con Petróleos del Perú (Petroperu).

Así la estatal petrolera materializará uno de sus objetivos

empresariales, el de la internacionalización de sus actividades, efectivizado gracias a los acuerdos suscritos en el Ter Gabinete Binacional de ministros de Perú y Bolivia", destacó el presidente de YPFB Corporación, Guillermo Achá M., según una nota de prensa corporativa. ▲

¿Cuál es su criterio sobre la participación de la estatal petrolera boliviana en actividades en el exterior (Perú y Paraguay)?

**Hugo de la Fuente**

Ex superintendente de Hidrocarburos

Sin duda la internacionalización de YPFB podría constituir un avance cualitativo digno de nombrar y un desafío importante para los profesionales bolivianos que componen su planilla. Hasta el día de hoy la presencia de esta empresa en el plano internacional se plasmó en los contratos de compraventa de gas natural a la Argentina y Brasil, contratos de venta de crudo virgen y crudo reconstituido, GLP y gasolina a varios compradores foráneos, la mayoría bajo la modalidad de mercado spot, el oleoducto y la planta de almacenaje Sica Sica Arica, la participación accionaria en el gasoducto de TBG en el Brasil y tal vez alguna otra participación menos importante, que no recuerdo.

Empero la participación en la comercialización y distribución de GLP y Gas Natural como una empresa afincada en otro país y con una relación directa con el consumidor podría significar la internacionalización de YPFB, como en otrora sucedió con otras empresas estatales de América Latina como Petrobras - Brasil, Ecopetrol - Colombia, ENAP - Chile, etc.

En principio mencionar que en la comercialización y distribución de GLP y gas natural, YPFB guarda amplísima experiencia, actualmente en el tema GLP se encarga de distribuir en los nueve departamentos de Bolivia y en tema de distribución de gas natural por redes La Paz, El Alto, Santa Cruz, Cochabamba, Chuquisaca, Potosí y Oruro; sin embargo la actividad de distribución de GNL, carece de experiencia, pues recién se están concluyendo estos proyectos en el país.

El encarar estos proyectos con el Perú y el Paraguay constituye un paso importante para YPFB en razón de su crecimiento corporativo, pues todo desafío desarrolla la capacidad empresarial.

Hace algunos años, 2006 por ejemplo, la capacidad empresarial de YPFB era casi nula, empero el enorme desafío de la nacionalización y la responsabilidad de



hacerse cargo de abastecer el mercado interno boliviano y cumplir con los contratos de exportación de gas natural, obligó a la empresa estatal ponerse a la altura de las circunstancias, con muchos fallos, pero al presente los lleva con suficiencia.

Hay mucho que hacer en el país, como la conclusión de los proyectos de industrialización y de extracción de licuables, y la comercialización de los mismos; proyectos de cambio de matriz energética de líquidos a gas; la expansión de redes de distribución de gas y la inversión en exploración están entre los retos a superar.

No obstante, el cumplimiento de los acuerdos arribados con Perú y Chile es posible debido a la experiencia larga de YPFB en distribución de GLP y gas natural, y que además tiene un gran incentivo, que es la ampliación del mercado, que a su vez podría constituir en un gran aliciente para atraer inversionistas en E&E, una tarea que lamentablemente lleva un gran rezago.

**"ES POSIBLE CUMPLIR ACUERDOS CON PERÚ Y CHILE POR LA LARGA EXPERIENCIA DE YPFB EN DISTRIBUCIÓN DE GLP Y GAS NATURAL"**

**Darío Arias**

Director de Energy Resources Consulting

La puesta en marcha de la planta de separación de líquidos de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, construida en Yacuíba que procesará gas natural para producir gas licuado de petróleo, etano, gasolina natural y otros subproductos, abre un panorama comercial muy interesante para Bolivia. El gran logro ha sido la separación de los líquidos de la corriente del gas natural, agregando valor adicional a la exportación de ese hidrocarburo.

El primer efecto que tendrá lugar será la producción de excedentes exportables, que posibilitará la generación de divisas para el país. Sin embargo, no creo que la exportación de productos por sí sola amerite pensar en una internacionalización de la empresa boliviana de hidrocarburos, que implique -por ejemplo- la apertura de oficinas en otros países o el envío de empleados expatriados a cubrir cargos de relevancia fuera de Bolivia.

La operación en mercados fuera de las fronteras del país, constituye un movimiento mucho más complejo, costoso y de largo aliento que simplemente exportar productos.

La internacionalización de cualquier empresa, y más especialmente si se trata de una petrolera, requiere de una madurez, disponibilidad de volúmenes de capitales para inversiones, especialización y expertise de los niveles de management que no se obtienen de la noche a la mañana.

Actualmente, el mercado del gas a nivel internacional se ha "comoditizado", lo que facilita su comercialización, y al mismo tiempo los precios internacionales se han debilitado, por la aparición de los hidrocarburos "no-conventionales".

Por ejemplo, Qatargas, el gigante del LNG del Golfo, no tiene oficinas en Buenos Aires, uno de sus mercados. Los negocios de ese tipo hoy no pasan necesariamente por la apertura de oficinas.

Ese tipo de decisiones debiera surgir



del proceso de planificación estratégica en el que se debe evaluar detenidamente la conveniencia de ese tipo de enfoques, y demostrar que tal camino conduce a la generación de valor relevante.

Adicionalmente, un proceso de internacionalización puede comenzar, a muy bajo costo mediante el tejido de alianzas estratégicas, con otras empresas -públicas o privadas.

A su vez estimo que con la especialización de ciertos funcionarios del área comercial sería suficiente para posicionar a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos en países limítrofes donde exista demanda para los productos que se generan.

El resto se irá seguramente consolidando con el accionar del sector privado, ya que si el mercado existe, los empresarios harán los esfuerzos necesarios para conquistarlos.

**"LA INTERNACIONALIZACIÓN PUEDE INICIAR A MUY BAJO COSTO VÍA ALIANZAS ESTRATÉGICAS, CON EMPRESAS PÚBLICAS O PRIVADAS"**