

Los números detrás del gran proyecto exportador de GNL que incluye la planta en Río Negro

Las productoras apuestan a iniciar los envíos en 2027, que podrían derivar en 15.000 millones de dólares anuales. Qué se necesita para concretarlo, cuáles son los costos y por qué ya se buscan compradores.

POR VICTORIA TERZAGHI 30/07/2024 20:09 | RÍO NEGRO



Las exportaciones de GNL podrían representar para Argentina el ingreso de 15.000 millones de dólares por año.

El proyecto para que **Argentina** pueda exportar gas natural licuado (GNL o LNG por sus siglas en inglés), que incluye la planta de GNL que hoy se decidió que se construirá en Río Negro, excede el ámbito netamente de la industria hidrocarburífera dado que son muchos los actores de diversos sectores de la sociedad que lo marcan como una clave para que el país multiplique sus exportaciones. Pero **no son tantos quienes conocen los detalles que implica generar toda una nueva industria** como sería ésta, que como toda industria tiene sus propias complicaciones.

Para poner un ejemplo de porqué eso no es viable no solo resta señalar la deficitaria experiencia de la barcaza Tango que trajo YPF en 2019, sino también marcar que llenar **un solo buque de buen porte de GNL implicaría “chupar” durante más de 5 días la totalidad del gas que puede transportar hoy a máxima capacidad el Gasoducto Néstor Kirchner (GPNK)**.

En el extremo final de esos caños, estarán los buques y eventualmente la planta, que tendrán la función de enfriar el gas a -179 grados para que así se convierta en líquido y se reduzca 600 veces su tamaño, permitiendo de esa forma mover en cada barco enormes cantidades de gas.

Todo este proceso es claro que es costoso y cada pequeña modificación podría marcar, como sucedió en 2019 que el proyecto vaya a pérdidas y fracase.

El **Gerente de Planeamiento y Nuevos Negocios de Pampa Energía, Pablo Szabon**, contó en las 11° Jornadas de Energía del **Diario RÍO NEGRO** que “desde el 2021 estamos estudiando proyectos de GNL. Hemos visto un montón de alternativas, solos, con TGS, con otros productores, y llegamos a la conclusión de que **la clave es la escala.**

Para proyectos debajo de los 10 u 8 MPTA, al menos antes del RIGI, es muy difícil de competir con el mundo por los valores y la infraestructura que se requiere”.

Szabon señaló que en el segmento del gas la **incidencia del costo del transporte** puede llegar al 33% del precio, por lo cual podría esperarse que sea de **1 dólar por millón de BTU.**

“Con un precio FOB en puerto de 8 dólares podrías competir en el mundo. Tenés unos 3 dólares del upstream (la producción), 1 dólar de transporte, te quedan 2,5 a 3 dólares (por el costo de licuefacción) y te queda la rentabilidad para repagar la inversión. Así que 8 dólares es un número ajustado al cual estamos apuntando”, planteó el referente de Pampa Energía.

Y sumó que “el GNL es un mercado hipercompetitivo, por lo que vamos a competir con proyectos enormes como EEUU o Australia, que tienen macroeconomía estable, acceso al crédito, o con Qatar que tiene un costo de upstream bajísimo. Así que **la rentabilidad del proyecto va a estar dada por cuán eficiente sos en toda la cadena, por eso es tan relevante el RIGI** porque va a poner la cancha más equilibrada”.

La primera iniciativa ya está a un paso de materializarse. El **Upstream Managing Director de Pan American Energy (PAE), Fausto Caretta**, contó que el acuerdo que se selló días atrás con la **internacional Golar** permitirá contar desde el **2027 con un buque licuefactor** con capacidad para procesar 6 millones de metros cúbicos por día.

Y precisó que apuntan a abrir el proyecto a otras firmas al señalar que **“como es el primer proyecto queremos ir de la mano de otros socios”.**

Un acuerdo sobre el que el **CEO y Presidente de YPF, Horacio Marín**, enfatizó que **“hay que felicitar a PAE** porque tener un acuerdo con el barco, creo que ahí empezó el LNG en Argentina. Teníamos previsto un barco en 2027 y quizás ya no sea el de Petronas sino el de PAE”.

Marín explicó que el gran **plan diseñado es Argentina NLG**, que además de este **primer buque, suma dos grandes barcos más, de 20 millones de metros cúbicos cada uno, para el 2029 ó 2030 y en un año más tener lista una gran planta licuadora en tierra.**

El dato: US\$ 8 por millón de BTU, es el precio al cual empresas como Pampa Energía apuntan a llegar para que la exportación de GNL sea rentable.

“Estamos haciendo la ingeniería que **en agosto vamos a recibir el proyect desing**, y vamos a elegir tres para que hagan la ingeniería de detalle y **deberíamos hacer la decisión de inversión para julio o agosto del año que viene y, por eso, hay que trabajar fuerte para conseguir los compradores antes**”, detalló.

“**Para mí la venta es ir a tres países y cerrar 40 millones (de metros cúbicos diarios) para cada uno**”, indicó Marín tras detallar que “**apunto a dos países europeos y la India**, ya estoy en conversaciones y seguramente me la voy a pasar viajando los próximos dos meses para cerrar eso”

El titular de YPF planteó que “**seríamos el quinto exportador a nivel mundial**, y creo que es algo que nos debemos, que tenemos que lograr porque el petróleo solo va a dar 15.000 millones de dólares en exportaciones para el 2031, y los otros 15.000 millones de dólares son con el LNG, porque **el mercado regional es otra cosa es hablar de 10 millones de metros cúbicos contra 100 del LNG**”.

Marín recordó que en Vaca Muerta se estiman recursos por 308 TCF de gas que permitirán que coexistan las exportaciones regionales, de GNL y el mercado nacional. Ya que indicó que “**el proyecto de LNG son 35 TCF, por lo que nos queda para el mercado doméstico, mercado el regional y un 50% de back up**. Por eso hay que empujar, **la ventana es ahora**, no en el 2040, porque los países europeos pueden hacer contratos ahora. Si nos atrasamos en la oferta nos va a ganar EEUU y quedamos afuera, y hermoso Vaca Muerta pero no se saca

Punta Colorada, es **un pueblo con cuatro personas**, según el último censo. Uno de sus puntos emblemáticos es un muelle con una dársena para pescadores. **Está instalado en la que se conoce como la península de Hopasam**, debido a la firma «Hierro Patagónico de Sierra Grande Sociedad Anónima Minera».

Como publicó Diario RÍO NEGRO luego de una recorrida que hizo en el pueblo, **ese sector tuvo su esplendor desde el '77, pero luego en el '92 la mina de Sierra Grande cerró y quedó perdido en el tiempo.**

Ahora **el muelle quedó destinado a pequeñas embarcaciones** y turistas que llegaban de Playas Doradas, que tan solo lo separan 10 kilómetros.

En 2006, Metallurgical Group Corporation (MCC), **se hizo cargo de la mina** en 2006, pero en el 2016 quedó paralizada porque los costos sobrepasan las ganancias.

Punta Colorada tiene una playa y es el último pueblo de la costa del Golfo San Matías antes de Chubut.