

# **Masificar el gas en Venezuela: Gasoductos virtuales como opción para llevar gas a los Andes.**

*Antero Alvarado, Gas Energy LA.*

## **Contexto del gas en el país.**

Llevo 7 años impartiendo el módulo de gas natural en el Programa de Gerencia del Negocio de los Hidrocarburos en el IESA. Tomé esa posición cuando el profesor anterior se mudó al continente australiano. Cuando recibí sus laminas todo el modulo estaba enfocado en el uso del gas para reinyección en pozos en el norte de Monagas. Es decir, un uso netamente petrolero. En ese momento decidí replantear completamente el enfoque de ese modulo.

Venezuela siempre ha sido un país petrolero. El gas era la cenicienta, nunca fue negocio para Pdvsa y no lo ha sido, por la falta de visión del negocio.

Es un hecho cierto que Venezuela cuenta con grandes reservas de gas natural, la última cifra es de más de 200 TCF. Si vemos a nuestro vecino Colombia, sus reservas siguen cayendo a menos de 3 TCF. Sin embargo, Colombia con sus mínimas reservas de gas ha sabido desarrollar el mercado de gas y podemos afirmar que Colombia tiene un mercado de gas regulado, robusto, transparente y abierto. En Colombia, el gas no escasea. Hay reglas claras para importar y hay presencia de múltiples actores que hacen del gas un buen negocio. En Venezuela, todavía no conozco la primera empresa que haya ganado dinero vendiendo gas. Esto nos lleva a preguntarnos. ¿Qué ha salido mal? ¿Con tantas reservas de gas, tenemos venezolanos cocinando con leña? Sin duda se cumple lo que Terry Lynn decía. Es la paradoja de la abundancia.

## **Gas a los Andes**

Los estados andinos desde el punto de vista energético deben ser prioritarios ante cualquier iniciativa energética del país. Esto debido a su actual déficit en materia de diesel, gasolina, propano y el inexistente metano que no llega por ausencia de un gasoducto a los estados andinos (Trujillo, Mérida y Táchira). Durante muchos años se pensó que construir un gasoducto por parte de PDVSA Gas era la solución, sin embargo, el tiempo paso y nada se construyó.

Ante esta nueva realidad, hay que pensar fuera de la caja. Darnos cuenta que ese gran gasoducto a los andes no vendrá de la mano de la empresa estatal debido a las condiciones país del 2021, tampoco lo hará un privado. Para que un privado se anime a construir un gasoducto primero debe haber confianza, regulación robusta, protección a la propiedad privada y un mecanismo claro y transparente de precios. Las tarifas de transporte en Colombia se actualizan mes a mes. La ultima tarifa de transporte publica de PDVSA es del 2006 y en moneda local.

Ante esta realidad, pues toca empezar a considerar seriamente el uso de gasoductos virtuales operados por empresas privadas. Estas empresas compraran

el gas en la fuente disponible de mayor conveniencia, sea Pdvsa Gas o alguna licencia privada.

Para este negocio es necesario que el privado construya una pequeña planta de licuefacción para llevar el gas del estado gaseoso a líquido y ponerlo en cisternas/contenedores en camiones. Luego es llevado hasta el usuario final donde es llevado a una pequeña terminal de regasificación donde el gas vuelve a su estado gaseoso listo para ser distribuido/consumido en zonas residenciales, gas vehicular e incluso generación eléctrica.

Lo interesante es que esta nueva iniciativa implicaría vender gas a nuevos actores en nuevos mercados del país. Estos mercados pudieran pagar el gas natural a precios más competitivos dado que en esa zona del país, los precios de los energéticos están a precios de mercados paralelos. Esto significa que el gas competiría con el precio de las gasolinas o diesel. No solo desplaza por un combustible más económico, abundante, sino también más limpio.

En algún momento ese gas en la forma de Mini GNL puede recorrer grandes distancias, casi los 1000 kilómetros. Esto se traduce que también se pudiera vender gas en Cúcuta, para abastecer el mercado de Colombia. No bajo acuerdos Estado a Estado, sino entre privados. La zona frontera pudiera servir de mercado ancla, es decir, conseguir el primer comprador que permita justificar una decisión de inversión ante ausencia total de compradores a la fecha.

El gran reto de este negocio es anclar la demanda de gas en esos estados donde el sector industrial es pequeño y las empresas de generación eléctrica son del Estado. También un reto será crear regulación para que se vayan sumando más actores. También el Estado debe ofrecer concesiones para que el privado que se anime hacer estas inversiones tenga su territorialidad definida y no diversos actores en una zona. Nadie tiene dos proveedores de agua potable o electricidad en su hogar.

Pronto volveré a dar clase y en el módulo de gas ahora está enfocado en el usuario final. Llegó la hora en que el negocio de gas natural sea regulado alrededor del usuario final y eso quiere decir en el ciudadano. La opción de los gasoductos virtuales es un paso en esa dirección.

**Antero Alvarado**, Es Socio Principal GELA (GAS ENERGY LATIN AMERICA). Es fundador de la oficina de GELA en Venezuela en el 2012. Desde Caracas lidera un equipo que cubre varios países de la región. Antero es invitado a dar charlas tanto a nivel nacional como internacional. Es igualmente invitado regularmente a los principales programas de radio y televisión del país, es citado por los principales medios internacionales que cubren la fuente energética sobre Venezuela. Antero escribe regularmente en Energy Advisor, revista del Inter-American Dialogue con sede en Washington.

Es co-autor de dos libros sobre el tema de gas natural y petróleo en Venezuela. Antero es profesor del IESA y es egresado del Instituto Francés del Petróleo (IFP- School) en Paris.