



La Cámara de Diputados de la Nación

RESUELVE

Solicitar al Poder Ejecutivo que, mediante los canales y medios que estime pertinente, informe a esta Honorable Cámara de Diputados, sobre los puntos que a continuación se detallan y que se vinculan al contrato celebrado entre YPF S.A. y la empresa Exmar durante el año 2018 para licuefacción y comercializar el Gas Natural extraído de forma no convencional del yacimiento de Vaca Muerta, acompañando un ejemplar del mismo y dando cuenta particularizada y específicamente respecto de los siguientes puntos:

- a) Costo de gas comprado o producido para licuefactar. Todo ello para los años 2017, 2018 y 2019.
- b) Costos de producción informados a la SEC (Securite Executive Comision, de los Estados Unidos de Norteamérica), para los años 2017, 2018, 2019.
- c) Ealuación del Negocio que se utilizó para finalmente decidir la contratación del Exmar era conveniente (cantidades, precios de venta asumidos, mercado al que se abastecería, costos de producción, costos de transporte, costos de tratamiento)
- d) Acuerdos de venta de GNL previos a la contratación de Exmar, cartas de intención de venta de GNL de YPF. Precios de GNL en los mercados potencialmente interesados y particularmente el mercado del sudeste asiático al momento de celebrar el contrato de Exmar, costos de transporte de barcos metaneros hasta esos destinos. Precio de venta de YPF gas natural en Argentina conforme el tipo de usuario.
- e) La comparación de los valores reales de los dos primeros años la contratación de Exmar, con lo estimado en la valuación inicial, explicando las diferencias.
- f) Costo del servicio de Exmar, costos fijos y costos variables que debe pagar YPF, según el contrato de referencia .
- g) Cantidad de GNL vendido por YPF usando el servicio de Exmar, precio de venta de GNL de YPF, costos de transporte de gasoductos, costo de

tratamiento de gas natural en Bahía Blanca, inversiones para el tratamiento de gas natural, asociado al GNL vendido.

- h) Por el último cargamento vendido a IEASA, cuanto se pagó de costo de transporte diario de buque metanero y cuál fue finalmente el precio de venta a IEASA.
- i) Informe si se pudo realizar finalmente la exportación del cargamento indicado en punto h.
- j) ¿Tiene el contrato de referencia una cláusula de salida o recisión unilateral? ¿Hay un monto específico acordado o fórmula para calcularlo? ¿Cuánto es el monto pactado en caso de haberlo?
- k) ¿Cuántos días se hizo uso de los servicios del barco, por Licuefacción, en el 2018 y en 2019
- l) ¿Cuál fue el volumen de GNL que produjo el equipo durante el año 2018 y 2019?
- m) ¿Cuál fue el pago a Exmar por los servicios contratados en el acuerdo de referencia durante los años 2018 y 2019?.
- n) ¿Cómo es el pago pautado con la empresa contratada, lugar de depósito y moneda en que se realiza?.
- o) Informe si el contrato de referencia fue tratado en reunión de Directorio de YPF, fecha y actas correspondientes a su tratamiento.-

FELIX, Omar

Diputado de la Nación

FUNDAMENTOS

Señor Presidente:

Las preguntas están dirigidas a tres cuestiones a que se deben transparentar, a saber:

Habiendo proyectos que consultan sobre algunos otros tópicos relacionados con el contrato que oportunamente celebrase YPF con Exmar, por provisión de servicios, y adhiriendo a los fundamentos de los mismos, en particular I de la Colega Diputada Graciela Camaño, y en honor a la brevedad y la diligencia, haremos hincapié en unos pocos puntos fundamentales

- 1) Cual fue la evaluación que se hizo para contratar y de la forma en que finalmente se hizo a Exmar, es decir ¿había ya mercado semi comprometido para vender gas?, ¿Había un acuerdo de venta previos? ¿Al menos cartas de intención o fue una "aventura" como otras sobre las espaldas del estado?
- 2) El tema de los costos es verdaderamente muy importante, porque en Argentina, en ese momento, se estaba vendiendo el gas natural a las distribuidoras año 2018 a 4,5 dólares por MMBUT, si YPF quería exportar como lo hizo a fines del 2018 ¿a qué precio vendió y a quiénes? Para clarificar, ¿lo vendió en Europa? ¿Al Sudeste asiático? ¿cuáles fueron sus costos, transporte en gasoductos en argentina, costos de tratamiento del gas previo de licuefaccionarse, costo de licuefacción y costo del flete metanero hasta el punto de venta?.
- 3) Seguramente el "netback" que es el valor del gas vendido al cliente puesto en boquilla de quemador, menos el costo del transporte a través del sistema de tuberías y menos el costo de producción, del precio de venta deducido de los costos a pagar por YPF le daba un precio de venta de gas natural en boca de pozo sensiblemente más bajo que el precio de venta de gas natural en la Argentina. Esto quiere decir que los argentinos estábamos subsidiando la exportación de gas natural a un menor precio que el que se comercializaba internamente, si a eso sumamos el costo que YPF tiene declarado en la SEC (EE.UU.), es muy probable que su

venta de gas en boca de pozo fuera menos aun que su costo, con lo cual sería un margen bruto negativo escandaloso.

- 4) Y por último se trata de esclarecer si finalmente se cumplió para algún embarque que el precio de venta haya sido ganancioso, o al menos razonable.

FELIX, Omar

Diputado de la Nación