



Buenos Aires, 18 de octubre de 2014

## YPF informa

Ante las declaraciones de Roberto Dromi, ex ministro de Obras Públicas de Carlos Menem, en el diario La Nación, poniendo en duda el proceso de adquisición de GNL, YPF no va a permitir que los beneficiarios del sistema anterior pongan en duda las reglas vigentes y el actual procedimiento de compra, con la única finalidad de volver a instaurar un sistema que le rindió sus réditos personales en perjuicio del país.

En noviembre de 2012, YPF recibió el mandato de ENARSA para la compra de GNL para el año 2013 y en septiembre de ese año reiteró el encargo a YPF para cubrir las necesidades de los años 2014 y 2015 para ser recibidos en los puertos regasificadores de Bahía Blanca y Escobar.

A partir de ese encargo, YPF trabajó profesionalmente para cambiar el paradigma de compra de GNL en el país.

En los años anteriores, la provisión de este insumo había quedado reducido a dos empresas, Gas Natural Fenosa y el trader Morgan Stanley, que eran los únicos proveedores al inicio de este proceso. Ambas accedieron al mercado local mediante el asesoramiento de la consultora Dysan que, como el propio Dromi reconoce en el reportaje del diario La Nación, es de su propiedad y cobraba una comisión por esa intermediación.

El nuevo proceso licitatorio puso fin a esa práctica de intermediación y al pago de comisiones, quizás por esa razón se generan las críticas. Además instaló un proceso totalmente transparente con el objetivo de generar competencia entre los oferentes para que el país compre GNL al mundo, a los mejores proveedores y los mejores precios de mercado. Por ello, las licitaciones se hacen en inglés, para que puedan participar todas las empresas especializadas del mundo. No es por ocultar, sino por el contrario, para universalizar la convocatoria.

En el proceso, a cargo de YPF por cuenta y orden de ENARSA, participan de la etapa de precalificación más de 45 empresas y unas 20 compañías internacionales finalmente presentan ofertas. Ya no son dos y una consultora, son más de 20 y sin intermediación.



Esas empresas son productoras, refinadoras y/o traders reconocidos internacionalmente, con experiencia previa en el tipo de operaciones requeridas. Todas las compañías relevantes de la cuenca Atlántica han sido invitadas al proceso (BP, Gas Natural, BG, Gdf-Suez, ENI, Statoil, Total, Shell, Endesa/ENEL, Qatargas, Rasgas, etc).

En la etapa de precalificación, las compañías deben presentar sus antecedentes comerciales, poderes, declaraciones juradas y la firma de un Acuerdo Marco con ENARSA, según un modelo único, exactamente igual para todas las empresas.

Una vez precalificadas, las ofertas son enviadas mediante correo electrónico a las empresas invitadas dando un plazo, de entre 5 y 10 días para cotizar. Las ofertas son recibidas en una dirección de correo y computadora de YPF, exclusivas para tal fin, ante la presencia de ENARSA y un escribano público. Las ofertas deben ser enviadas en una fecha determinada y dentro de una “ventana” de una hora.

Las ofertas son recibidas encriptadas, con una clave que sólo es conocida por la empresa que cotiza, y que es enviada a YPF con posterioridad al plazo de vencimiento para enviar las ofertas. De esta manera, se garantiza la confidencialidad de la información y la transparencia del proceso. No hay intermediación posible ni comisiones extras por ingresar al mercado local.

Una vez recibidas las ofertas, las mismas son evaluadas técnica y económicamente en detalle. YPF realiza, en base a este análisis un informe detallado que es presentado a ENARSA, que incluye un análisis de razonabilidad de las ofertas y una propuesta de adjudicación. Junto con el análisis, se entrega a ENARSA copia de todas las ofertas recibidas, certificadas por el escribano público. ENARSA evalúa la documentación recibida e instruye a YPF sobre la adjudicación o no de las ofertas presentadas.

Este proceso, que cumple con toda la normativa nacional e internacional, le permitió al país un importante ahorro de divisas por evitar intermediaciones innecesarias y el cobro de comisiones sobre la venta, que finalmente terminan impactando en el costo final del GNL.