Traspaso de áreas de YPF: hay fecha tope para las ofertas y “quien las compre tendrá que hacerse cargo del pasivo ambiental”

Así lo expresó el vicepresidente de Estrategia de la compañía, Maximiliano Westen, quien además reiteró que la compañía pretende transferir la responsabilidad de la remediación ambiental al nuevo operador de las áreas.

LUNES 13 DE MAYO DE 2024 12:01

Traspaso de áreas de YPF: el 7 de junio es la fecha tope para recibir ofertas Foto: Archivo

Traspaso de áreas de YPF: el 7 de junio es la fecha tope para recibir ofertas y “el que compre las áreas se tendrá que hacer cargo del pasivo ambiental". Las definiciones fueron vertidas en el marco de una presentación abierta, organizada por el Mercado Electrónica del Gas Sociedad Anónima (MEGSA), en el que participó ADNSUR.

En ese marco, el ejecutivo dijo que las ofertas serán recibidas con plazo inamovible **hasta el próximo 7 de junio**, sin posibilidad por ahora de correr esa fecha, a la espera de que el proceso de selección permita presentar las propuestas, ante los gobiernos provinciales de cada cuenca, a principios de agosto.

La aclaración fue formulada ante la consulta de algunos participantes, que podían tener vinculación con algunas de las 70 empresas interesadas que, según detalló Wesen, se han mostrado interesadas en el proceso que lleva adelante la compañía, para desprenderse de 55 áreas maduras en distintos puntos del país, entre los que se cuenta la cuenca San Jorge.

[YPF y Baker Hughes innovan en Vaca Muerta con sistema de bombeo electro sumergible](https://www.adnsur.com.ar/petroleo/ypf-y-baker-hughes-innovan-en-vaca-muerta-con-sistema-de-bombeo-electro-sumergible_a663e76fc354d11a2743bd133)

**EL QUE COMPRA, SE HACE CARGO DEL PASIVO AMBIENTAL**

Otra precisión que brindó el vicepresidente fue en torno a los pasivos ambientales, **tema que preocupa en Chubut,** con un proyecto de ley que comenzó a evaluarse en Legislatura y un proyecto de ordenanza específico en Comodoro Rivadavia.

El ejecutivo dijo algo que entraría en contradicción con esos proyectos, en los que se pretende que el cesionario de la explotación, en este caso YPF, se responsabilice junto al adquirente de la explotación, por el relevamiento y **plan de remediación de los pasivos ambientales**.

Westen dijo que la compañía apunta al procedimiento ‘clean exit’ Foto: Archivo

[Torres impulsa ley para relevar y remediar pasivos ambientales en Chubut](https://www.adnsur.com.ar/petroleo/torres-impulsa-ley-para-relevar-y-remediar-pasivos-ambientales-en-chubut_a663a9fb6b03b5c0835944b51)

Westen dijo que la compañía apunta al **procedimiento ‘clean exit’** (algo así como salida limpia), por el que el comprador del área debería asumir el costo del pasivo y la remediación, algo que formará parte del precio a negociar por la compra del área.

“Un ‘clean exit’ significa que las **compañías se hagan cargo de los abandonos**y cualquier pasivo que pueda haber en estos clusters, en el data-room van a encontrar toda la información al respecto, para que, al final del día, le pongan un precio a esto que están asumiendo. Lo que pedimos es que la compañía que entra **asuma todos los derechos y obligaciones**, lo que van a terminar volcando en el precio”, detalló.

Con respecto a los puestos de trabajo, indicó que “nosotros vamos a transferir todos los contratos de servicios, lo que no implica después que la compañía que absorbe las áreas se sentará con las contratistas y negociará si los servicios que está recibiendo son los que requiere, o si necesita ajustar”.

[Remediación ambiental: buscan compatibilizar las normas que impulsan Provincia y Comodoro para evitar la duplicación de multas](https://www.adnsur.com.ar/petroleo/remediacion-ambiental--buscan-compatibilizar-las-normas-que-impulsan-provincia-y-comodoro-para-evitar-la-duplicacion-de-multas_a663ea2fe354d11a274409c05)

Otra consulta que recibió el directivo fue qué pasaría si no hubiera ofertas o interesados por algunas de las áreas, a lo que respondió que en ese caso se vería la posibilidad de optimizar desde la propia compañía, o un nuevo ofrecimiento. “Por la cantidad de interesados, le veo bajas chances a ese escenario”, aclaró.

Otra definición que dio es que en los casos en que las áreas tengan **vencimientos cercanos** (algo que no sería el caso de Chubut), las nuevas operadoras tendrán que negociar con las provincias sus eventuales prórrogas.

El comprador del área debería asumir el costo del pasivo y la remediación, algo que formará parte del precio a negociar por la compra del área Foto: Archivo

[YPF registró un aumento del 21% en la producción de shale oil de Vaca Muerta](https://www.adnsur.com.ar/petroleo/ypf-registro-un-aumento-del-21--en-la-produccion-de-shale-oil-de-vaca-muerta_a663e7c41354d11a2743c7606)

**MARIN. “SIN RIGI NO VAMOS A EXPORTAR 30.000 MILLONES DE DOLARES POR AÑO”**

Por otra parte, el presidente de la compañía, Horacio Marín, dijo en las últimas horas que si no se aprueba el Régimen de Incentivos a las Grandes Inversiones (RIGI), que forma parte de la ley Bases, la operadora no podrá avanzar en el **plan de exportación de Gas Natural Licuado** (GNL).

El número 1 de la compañía hizo estas apreciaciones desde Nueva York, adonde viajó para presentar el ‘plan 4x4’, en el marco de una serie de reuniones con 100 posibles inversionistas.

“**Sin el RIGI no hay GNL en la Argentina**. Es un proyecto de alrededor de 50 mil millones de dólares -expresó, en diálogo con radio Mitre-. A su vez, para lograr el proyecto y que se pueda desarrollar, hay q que **lograr que sea rentable a bajo precio**, con seguridad jurídica y todo lo que contempla el RIGI”.

[Cuánto sale llenar el tanque de nafta en los autos más vendidos de Argentina](https://www.adnsur.com.ar/sociedad/cuanto-sale-llenar-el-tanque-de-nafta-en-los-autos-mas-vendidos-de-argentina_a66342029bdf52647bcb0b925)

“Sin RIGI no se va a exportar 30 mil millones de dólares -insistió-. El GNL tiene que ser una política de estado. Hay que avanzar con este proyecto porque va a ser muy difícil conseguir capital -enfatizó, ante las críticas recibidas desde la oposición sobre el sistema de incentivos-. Las empresas locales no tenemos 50.000 millones de dólares para financiar el proyecto. Necesitamos que vengan capitales externos”.