



APERTURA COMERCIAL TOTAL, CLAVE: KJELL VARLO

# Destacan virtudes de modelo noruego en gas

Consiste en diversificación de empresas a todos tamaños, en cualquier territorio, altas tasas impositivas y sin pagos extras por firma de contratos

Karol García  
EL ECONOMISTA

EL FUTURO de la industria del gas natural está en la diversificación de empresas operadoras de todos los tamaños en cualquier territorio, modelo que México podría adoptar para extraer su riqueza de *shale gas*, con altas tasas impositivas, pero sin pagos extras por las firmas de contratos que corrompan el modelo.

Así lo consideró Kjell Varlo, administrador del complejo gasero Karsto de Noruega -uno de los más grandes del mundo, que provee 20% del gas que se consume en Europa-, quien cree en la apertura comercial en todos los niveles como la clave del éxito que la empresa Gassco ha tenido en su país.

“Noruega ha sido atractivo para otros capitales pero cuidadoso en términos de tributación, las tasas son bajas durante la exploración y el desarrollo pero muy altas cuando se vende y produce, el gobierno mantiene el control del transporte mediante supervisiones y *joint ventures*”, detalló acerca de la dinámica que ha funcionado en el país nórdico.

La explotación gasera en Noruega funciona de la siguiente manera:

**US6,000** millones  
obtiene al año la empresa distribuidora Gassco por contratos de transporte del combustible.

la productora Statoil provee el gas que extrae de 22 campos productores a quienes lo solicitan y Gassco lo distribuye a través de su red de 8,000 kilómetros de ductos marinos; así, el Estado se asegura la disponibilidad de transporte para sus negocios en cualquier momento.

Sin embargo, cualquiera que desee adquirir gas, ya sea de la explotación de Statoil o de cualquier otro productor establecido en el área, puede solicitar capacidad de transporte en el ducto, misma que se entrega únicamente a empresas calificadas en el *rating* financiero de Standard and Poor's, para garantizar que pagarán las facturas una vez efectuado el servicio.

Hasta tres veces al año se abren las convocatorias para que las empresas contraten capacidad de transporte en convenios que van desde dos días hasta 30 años. Sólo por el transporte, Gassco obtiene ingresos por 6,000 millones de dólares al año, más ingresos por *joint ventures* con empresas que explotan el gas.

“Nunca vamos solos, administramos el negocio pero sería imposible explotar el gas por nosotros mismos y no queremos dejarlo en el subsuelo”, aseguró Kjell Varlo.

## TRANSPARENCIA, CONTRACTUAL

A la pregunta explícita sobre la posibilidad de implantar este modelo en la reserva técnicamente recuperable de *shale gas* en México, que según del Departamento de Energía estadounidense asciende a 545,000 billones de pies cúbicos, se limitó a exponer la diferencia en términos legales que existe hoy en día entre las contrataciones de México y Noruega.

“Más que decir si funcionaría para México, prefiero responder de esta manera: en Noruega el gobierno evalúa los proyectos y no a los postulantes, aquí no hay pagos extras ni *kickbacks* (que son porcentajes, explícitos o no, que se pagan por las firmas de los acuerdos)”, aseveró.

Para explotar el *shale gas*, los únicos dos países con producción comercial, Canadá y Estados Unidos, adoptaron un sistema de perforación masiva de pozos horizontales operados por empresas medianas y pequeñas.

kgarcia@eleconomista.com.mx