



## **PLANES ESTRATÉGICOS DE PETRÓLEOS DE VENEZUELA EN LAS ÁREAS DE COMERCIO, SUMINISTRO Y PDV MARINA**

**Asdrúbal Chávez**

*Director de Petróleos de Venezuela*

Muy buenas tardes a todos. Primero quiero felicitar a mis colegas de la Junta Directiva por tan excelentes presentaciones que les han llevado en la mañana y en la tarde de hoy. A los otros integrantes de la Junta también mi saludo, los invitados especiales. Gerentes y trabajadores de Petróleos de Venezuela y sus filiales que son parte importante en llevar a la realidad todas estas cosas que estamos diciendo hoy. Y, por supuesto a todas aquellas personas que han trabajado en la realización de este extraordinario evento.

Así que una vez ya visto y el tiempo como que nos dio la congruencia en las presentaciones, porque hemos visto como vamos a producir crudo en nuestro Plan 2005-2012, como lo vamos a refinar, las áreas que vamos a desarrollar y nos toca en el área de Comercio y Suministro la colocación de estos volúmenes y cómo es que vamos a darle el mejor uso a estos volúmenes para materializar al máximo las oportunidades que nos ofrece el mercado.

Hemos preparado esta presentación para llevarle información referente a nuestros Planes Estratégicos de la parte Comercio, Suministro y Transporte dentro del marco de lo que el Presidente nos informó anoche, que es una primera fase del Plan de Siembra Petrolero 2005-2030.

El contenido de la presentación vamos a hablar un poco de lo qué es el proceso de planificación, comercial y ventas. Los mercados actuales y las nuevas oportunidades que nos ofrece el futuro. Este es un mercado que está en pleno crecimiento como ya lo hemos visto en las anteriores presentaciones, lo que hemos pensado para el desarrollo de la infraestructura en el mercado nacional y lo referente a lo que es logística y transporte marítimo donde vamos a ver lo que son las capacidades actuales y las oportunidades que se nos presenta en el futuro.

El proceso de planificaciones comerciales, bueno ya el Presidente anoche nos puso un punto adicional, porque tradicionalmente Petróleos de Venezuela venía hablando de un plan a mediano plazo de cinco años, lo hemos cambiado este año a siete años y por eso hemos estado hablando del plan 2005-2012, sin embargo ya tenemos un plan que es más macro que es, abarca 25 años, 2005-2030.

Entonces comenzamos por el plan a mediano plazo donde visualizamos los volúmenes que se van a producir en el país, eso lo desgranamos en un plan anual y luego vamos a un plan mensual que trabajamos conjuntamente con todas las áreas,



tanto las áreas de refinación como las áreas de exploración y producción, aquí tenemos reuniones de planificación donde se comprometen todos los volúmenes y como un ejemplo los volúmenes ya para el mes de septiembre ya están establecidos en el mes de agosto, por cierto ayer tuvimos una reunión, antier tuvimos una reunión de coordinación operacional donde se establecen los volúmenes y ventana para todos los cargamentos del próximo mes. ¿Y cómo hacemos esto? Bueno tenemos primero la disponibilidad de crudos que normalmente manejamos de Producción PDVSA que grueso propio y los convenios operativos, esto normalmente lo vemos y analizamos que está disponible en Venezuela, en el área de comercio y suministro aquí es importante aclarar que hay una producción que es lo que produce las asociaciones estratégicas que eso se maneja, prácticamente la manejan las asociaciones directamente.

Hacemos los balances tanto del plan nacional de planificación como el plan de operaciones y vemos si hay necesidad de comprar crudo en el extranjero para optimizar nuestra dieta y si también hay necesidad de buscar en nuestro inventario estratégico para ver las corridas de las refinerías si podemos llenar las corridas de refinerías y luego los balances y los programas nos darán las corridas de crudo, cuánto crudos estaremos metiendo en nuestro, irían a ventas de terceros cubriendo contratos a largo plazo o contratos Spot, cuánto iría al circuito de refinación internacional con los cuales tenemos contratos de suministro y que en otras palabras también lo llamamos como son los internacionalización, y cuánto estaremos metiendo al sistema de refinación nacional y aquí incluimos a la Refinería Isla, todo esto nos dará un paquete para la exportación Venezuela que incluye crudos y productos y los productos al mercado local. También las refinerías requieren de algunos insumos para su procesamiento, también nos lo da el sistema y vemos si esos insumos los podemos tener en el mercado local o lo podemos tener en el mercado externo.

Como ya les dije también tenemos la producción de las asociaciones, normalmente algo de las asociaciones podemos negociar que nos venga y podemos suministrarlo al sistema de refinación nuestro y lo demás las asociaciones lo colocan directamente al mercado de exportación; así que a grandes rasgos así es que colocamos nuestros crudos y productos. Aquí estamos viendo y eso ya va en línea con todo lo conversado esta mañana tanto en el área de exploración y producción como en el área de refinación, de cómo iría nuestro sistema refinador a procesar crudos, esto sería el plan de suministro de crudos año a año, cómo se iría incrementando en nuestro sistema de refinación nacional hasta llegar a un millón 847 que acaba de anunciar Alejandro en su presentación. Y acá tenemos los crudos de exportación que para el año 2012 estamos estimando en 3.3 millones de barriles, eso sería lo que estaríamos, nuestro balance como está dando en este momento.



Aquí se ve cómo estarían entrando la refinerías que hablamos al momento, aquí está Cienfuegos con 70 mil barriles; Jamaica, Caripito, Batalla de Santa Inés y la parte de Cabruta y Brasil ya en el 2012. Entonces, con este espectro esto es sobre los barriles que estaríamos manejando dentro de la organización de comercio y suministro a nivel nacional y a nivel internacional.

En cuanto a los productos, ya vimos que nosotros tenemos productos para nuestro mercado nacional y para nuestro mercado de exportación. Si hacemos una segregación de este mercado por producto, aquí se puede ver cómo estaría nuestro mercado creciendo, en el mercado nacional hasta unos 515.000 barriles/día, y donde se observa ya acá hay un corte no, y si vemos qué es lo que está variando acá, básicamente es bunker y la parte de fuel-oil donde el gran impacto de esta variación, es porque ya en el 2008, y eso lo presentó el amigo Eulogio Del Pino esta mañana; ya en el 2008 empieza a entrar en el mercado la primera producción de gas, y en ese sentido pues, ya el gas empieza a sustituir al fuel-oil en nuestro mercado.

Indudablemente que es significativo que ya lo explicó Alejandro, la entrada de la gasolina sin plomo en nuestro mercado; yo creo que eso era un sueño de todos los venezolanos porque éramos el único país del mundo que utilizaba; bueno en América voy a decirlo mejor. En América era el único país que teníamos información de que utilizaba el tetraetilo de plomo en la gasolina. Y hace 2 años cuando un preguntaba ¿por qué utilizábamos gasolina sin plomo? Siempre se nos decía que no habían las posibilidades, que no había la oportunidad, que no era económico y que bueno, habían otros países en América que utilizaban gasolina sin plomo, incluyendo Cuba. Y para nuestra extrañeza, cuando le preguntábamos a los cubanos si estaban consumiendo gasolina sin plomo, nos dijeron: hace 3 años nosotros quitamos el plomo de nuestra gasolina. Entonces ya no teníamos excusas. Y lo otro es, que siempre se había visto que no había una oportunidad económica acá. Nuestros balances nos demostraron que con una gasolina más limpia, es económicamente rentable; así que no tenemos porque preocuparnos de esta decisión. Y va muy bien todo este programa y felicito al equipo que ha trabajado muy duro, pensábamos que iban a ser más traumáticos estos procesos, pero se han dado en una forma muy natural y agradecemos pues toda la colaboración que hemos tenido de algunos entes verdad, relacionados con el mercado interno que han dado algún apoyo al respecto.

Y en cuanto a productos verdad, aquí vemos como es la segregación una vez incorporadas las refinerías, y estaremos exportando aproximadamente 1.361.000 barriles/día de productos para el año 2012. Actualmente, este mercado es de aproximadamente unos 757.000 barriles/día de productos. O sea que aquí tenemos unas grandes oportunidades.



Esto es importante y esto lo traemos a colación, porque es importante que sepamos cómo es que hacemos los procesos de venta en Petróleos de Venezuela actualmente. Y hemos tenido una campaña sistemática de afectar la imagen de petróleo a nivel nacional y a nivel mundial verdad, tratando de desvirtuar nuestros procesos y afectar la transparencia que en los mismos llevamos actualmente. Y por eso, consideramos conveniente explicarles a ustedes y a todo el país, cómo es que hacemos estos procesos verdad, de forma tal de garantizar de que sea un proceso totalmente transparente, de que estemos cumpliendo con el lineamiento del accionista de colocar precios a nivel de mercado, de que no estemos dando descuentos y que el proceso pues tenga la claridad que debe tener un proceso y una relación entre un cliente y un proveedor.

Así que, este es el proceso que en forma general detalla el cómo hacemos una venta de crudo. Ya vimos que hay un proceso de planificación a corto plazo, que hay un programa de operaciones y de logística que se fija en el mes N-1 y que se fijan las ventanas, y todo lo relacionado con la logística. Asociada al manejo del hidrocarburo y después viene un proceso de depreciación, donde hay normalmente fórmulas contractuales que ya se han negociado con los clientes y donde se analiza el mercado y se determina la competitividad inicial de la negociación y después también se realiza foxmor. Una vez realizado todo esto, se realiza la venta y todo eso va a la parte internacional donde se registra la transacción y es donde finalmente vienen los dólares al país. En cuanto a ventas a terceros, normalmente aquí tenemos establecida la licitación electrónica, a sobre cerrado, es un sistema donde se exporta a los clientes, a varios clientes, ciertas cantidades de crudo, en este caso. Estos clientes reciben la información y sus propuestas que van a una máquina, donde esta máquina se abre con una clave que tiene tres componentes de tres organizaciones diferentes, se abren las ofertas, se analizan y el mejor postor allí se gana esta oferta. Así que lo demás sigue, bueno, claro, las ofertas tienen que estar competitivas en el mercado en cuanto a precio. Recuerden que nosotros por leyes de la República no podemos vender con descuento. Tenemos que hacer una transacción con precios del mercado y eso también está establecido en todos los convenios que hemos firmado, que ha firmado la República, en todas estas iniciativas de Petroamérica. Así que cualquier información que ustedes puedan ver por ahí tratando de desvirtuar el proceso de integración de los pueblos interamericanos y del Caribe, y que diga que estamos colocando en ese mercado a precios no competitivos, es completamente falso. Los precios que van a todos los mercados, cualquier barril que sale de Petróleos de Venezuela a los mercados, sale a precios internacionales.

Este es el proceso para la parte de productos, que es un similar a la parte de crudos y que tiene más o menos los mismos componentes salvo que aquí hay un



proceso de ventas locales que va a Deltaven y a otros mayoristas vía Comercio y Distribución Venezuela, y que sabemos que en el mercado interno pues tenemos unos precios bastante confortables. Es importante señalar acá lo siguiente: se habla de que Petróleos de Venezuela coloca ventas de crudos y productos por Internet. Nosotros no utilizamos esta modalidad de venta ni la utilizaremos por el momento, así que todas nuestras transacciones se hacen a nivel de sobre cerrado, negociaciones directas con nuestros clientes, pero no utilizamos a Internet. Hemos tenido informaciones también tendenciosas diría yo que tratan de decir que Petróleos de Venezuela está colocando crudos con altos descuentos en Internet. Esotro día salió una información que decía que nosotros estábamos colocando crudo Mesa, que es uno de nuestros crudos que más se valorizan, con un descuento de 10 dólares por barril. Como nosotros tenemos una pequeña organización que hace comercio complementario, yo le dije a mi gente de comercio complementario, bueno, vamos a comprarlo todo. Con un precio así, yo compro un crudo Mesa a -10. Menos 10 dólares por barril. Pero indudablemente la investigación arrojó que era completamente falsa esta información y que son cuestiones que salen al mercado para dañar la imagen de PDVSA. En todo este proceso que hemos llevado a cabo para mantener una relación lo más transparente y clara con nuestros clientes. Invitamos a nuestros clientes, que ya han pasado por el stand que tenemos allí, a que interactúen con nuestros *traders* para que primero, formalicen su relación con Petróleos de Venezuela, su relación comercial, porque hicimos una revisión de nuestro sistema de registros de empresas que podían hacer negociaciones con Petróleos de Venezuela y en primera instancia conseguimos 535 empresas que estaban supuestamente registradas. Revisamos toda la documentación que soportaba esto y nos encontramos que habían empresas que desde el año 85 no habían actualizado su documentación y se habían quedado así y el proceso arrojó que ahorita tenemos aproximadamente 150 empresas con las cuales Petróleos de Venezuela hace transacciones, particularmente he firmado más de 200 cartas invitando, primero, a que se actualicen y segundo, a aquellos nuevas empresas que quieran hacer transacciones con Petróleos de Venezuela a que envíen su documentación y estamos en un proceso de inscripción y la idea es ampliar esta gama de empresas para soportar todas nuestras transacciones comerciales en el futuro en un marco de ética, de transparencia y claridad como deben ser las cosas.

Vamos a ir a ver cuáles son esas oportunidades que nos da y que nos brinda el futuro, ya aquí algunas han sido señaladas, inclusive en la presentación de anoche del Presidente de la República, la presentación del amigo Luis Vierma, de Eulogio y de Alejandro pues señalaban algunas oportunidades, yo solamente quisiera



refrescar algunas, pero quería empezar cómo nosotros nos ubicamos globalmente en el mercado internacional y dónde estamos ubicando nuestros productos.

Aquí vemos que en Norte América el promedio de colocación tanto para crudos y productos está en el orden del 57%, así que este promedio que ha estado en el característico de este mercado.

En Latinoamérica y el Caribe hemos incrementado al 31%, este era un mercado que como ya se ha dicho nosotros lo teníamos de espaldas y hemos podido incrementarlo aproximadamente en el 2002, recuerdo un número que era 15% lo hemos podido llevar al 31% actualmente.

En Europa andamos con un 7% y en Asia y otros países estamos alrededor de un 100%. En total estamos colocando en este mercado internacional aproximadamente un 2.2 millones de barriles diarios, esto es algo que también les quería explicar para que ustedes lleven un control sencillo de cuanto en realidad es la producción de Petróleos de Venezuela, porque también ahí se dice que nosotros producimos 1.500.000, 1.200.000 que estamos fuera de la cuota de OPEP, un montón de cosas pero es una regla sencilla que nosotros exportamos 2.2; 2.3 millones de barriles diarios, las Asociaciones exportan aproximadamente unos 600.000 barriles diarios y el consumo interno se lleva aproximadamente unos 450, unos 500.000 barriles diarios, cuando tu sumas todo eso te da el 3.3 que Luis Vierma defiende a capa y espada todos los días, así que esa es la verdadera producción y nos los dan los números y nos lo dan las divisas que entran porque lo otro que tenemos que recordar es que estas reservas cada día aumentan más y más y de dónde vienen esos dólares, es porque nosotros estamos produciendo petróleo y eso se está materializando en el mercado y ese es el dólar que está entrando en la caja del Banco Central de Venezuela, así que con esa ayuda de memoria yo creo que ustedes de aquí en adelante van a ser unos aliados nuestros en esto de combatir la falsa información y las informaciones tendentes a minimizar ese gran esfuerzos que han hecho todos nuestros trabajadores para normalizar la producción de Petróleos de Venezuela y permitir que estos recursos se usen en el desarrollo endógeno, en mejorar nuestra calidad de vida, en la igualdad social que tanto pregonamos y que debemos materializarlas con hechos concretos.

Aquí vimos cómo estamos en el mercado actualmente a nivel mundial y esto es la oportunidad que nos ofrece el mercado en un horizonte hasta el 2012, esto es el delta, el delta que me da el mercado, no es la producción global porque ustedes estaban viendo o estábamos viendo anoche que la producción actual está en 82 millones de barriles y se va a incrementar mucho. Pero aquí simplemente estamos viendo las transacciones, qué es lo que se transa en el mercado, actualmente se transan 42 millones de barriles en el mercado o sea, es lo que vamos a llamarlo así,



lo que se transporta, que aquel le compró a éste y éste le compró aquél y eso, esa transacción son 42 millones de barriles. Son las importaciones netas de los países.

Para el 2012 esa importación estará en el orden de los 47, o sea aquí hay un Delta de 5 millones de barriles que irían a incrementar ese mercado.

Sobre un horizonte de que nosotros vamos a crecer 2 y tantos millones en el Plan. Vemos que éste Plan es perfectamente factible, que nosotros podemos capturar ese mercado y que podemos atender a plenitud y esa demanda.

Esto también está más detallado y en el caso del crudo podemos ver como el decrecimiento en Europa, Latinoamérica y el Caribe, en el Asia y en los círculos podemos ver, dónde se focaliza nuestra atención, y ya vamos a ver como podemos entrarle a esos mercados en la estrategia del transporte.

En la parte de gasolina. Vemos que la gasolina prácticamente crece muy poco en la demanda a nivel mundial. El Delta, la transacción, la demanda a nivel mundial crece pero en muchos países en donde crece la demanda serán generadores de gasolina pues, no habrá la importación.

En la parte de Diesel pasa de 4.2 a 4.8; hay 600 mil barriles allí de diferencia y así sucesivamente para jet y residual. En residual y en línea con lo que dijo Alejandro vemos que hay una disminución en el período.

Ahora vamos a ver lo que hemos establecido para el desarrollo de nuestra infraestructura nacional. Bueno, en resumen, yo diría aquí que una vez visto el Plan de que nosotros vamos alcanzar un horizonte de 5.8 al 2012, de que vamos a producir 300 mil barriles de gasolina con todas estas inversiones que presentó Alejandro, que vamos a producir más Diesel, fuel oil, se le ve una congruencia total a este plan versus lo que está pasando en el mercado.

Así que es un plan perfectamente realizable desde el punto de vista volumétrico y lo que tenemos es que trabajar duros para capturar todas esas oportunidades que nos da el crecimiento en la demanda mundial.

En esta lámina quería explicarles nuestro sistema de distribución nacional que incluye la parte oriental, la parte central vamos a llamarlo el eje Gran Caracas, la parte de lo que es la zona central del país que es el área de Yagua, El Palito, Barquisimeto. La parte de Amuay-Cardón y la parte vamos a llamarla así de Maracaibo y Los Andes.

Cómo se ve, también en esta área de distribución de combustible a nivel nacional se concentra en el Norte del país. Alejandro planteaba la Refinería Batalla de Santa Inés, la Refinería Cabruta y la parte de Guanoco.



Tradicionalmente las refinerías crecen con centros de distribución, y entonces que allí vamos a tener centros de distribución en el futuro. Pero aparte de esto estamos trabajando en oleoductos para conectar desde el CRP hasta La Fría y vamos a estar interconectando también CRP con Cisco que éste Cisco es el sistema que lleva hasta Barquisimeto, y aquí interconectamos con el Poliducto que nos llega hasta Yagua.

Está previsto un nuevo Centro de Distribución en el área de los Valles del Tuy y esto tiene que estar unido a lo que es el desarrollo de vías férrea nacional, un reto importante en superar los 9 mil pies. Vamos a, lamentablemente no lo pusimos aquí, pero esto tiene también que estar unido a lo que es el desarrollo de vías férreas nacional y lo estamos trabajando para ver las potencialidades de transporte vía férrea en los diferentes sitios. En total aquí estamos estimando una inversión de aproximadamente 760 millones de dólares en el período, en la construcción y adecuación de nuevas facilidades de distribución Venezuela.

Esta es la parte del Deltaven que es por donde nosotros manejamos la distribución que tiene PDVSA en el mercado interno, actualmente tenemos 722 estaciones de servicios abanderadas y atendemos 312 independientes también, aquí a raíz de la apertura del mercado interno interactuamos con empresas transnacionales que también tienen una participación en el mercado interno, estas empresas vamos a llamarlas así, empresas internacionales y empresas nacionales porque aquí ha venido la inversión privada y ha venido a construir estaciones de servicio y ya hay importantes bloques nacionales que manejan estaciones de servicio, tenemos el caso de Trebolde que maneja 311 y por acá hay uno Petrocanarias que está manejando aproximadamente 20 y Betapetrol 19, pero eso ha sido inversión nacional que ha venido pues a participar en la distribución de combustible en el mercado interno.

Así que la proyección 2006-2012 apunta que vamos a crecer en cuanto a estaciones Deltaven a 895 y pasaríamos a dominar un volumen, ahorita manejamos el 45 por ciento y la idea es posesionarnos ligeramente por encima del 50 por ciento en este momento, 55 por ciento del volumen en el mercado interno lo estamos manejando con compañías privadas, vamos a llamarlo así. Es importante resaltar que una de las nuevas directrices que se quieren para estas nuevas estaciones y que vamos a estar implantando también en las estaciones actuales, es que las vamos a utilizar como vehículos comerciales en los desarrollos endógenos regionales, ustedes dirán ¿pero cómo se come esto? Actualmente cuando ustedes van a una bomba PDV y se acercan a comprar en las tiendas que allí existen, qué pueden comprar es refrescos, snacks, una cervecita, algo así, pero queremos convertir estas estaciones de servicios en centros para comercializar producción de la región, si tenemos una

estación por allá en Barinas ¿por qué no comercializar queso que se fabrica allá mismo? ¿Por qué no fabricar otras manufacturas, artesanías? Entonces queremos darle ese sentido de dirección y que apalanche todos los procesos productivos que están ocurriendo allí.

Vamos a ver la parte de logística y transporte marino. Entonces es importante resaltar que aquí dentro de la iniciativa Petrocaribe hemos considerado dos escenarios: un escenario a corto plazo donde estaremos suministrando el hidrocarburo a estas islas desde Venezuela o desde la Refinería Isla en Curazao que es donde normalmente los traders ahorita alimentan a estas islas; así que desde allí estaríamos alimentando a todo el eje de las islas del Caribe oriental, desde Venezuela iríamos a Dominica y también desde Venezuela alimentaríamos Jamaica y Cuba. Básicamente esto fortalece la iniciativa Petrocaribe y la idea es que aquí iríamos a costos, a un flete a costos de operación, la idea es nosotros no convertirnos en unos mercaderes de flete en la región porque qué es lo que pasa acá, que la intermediación te pone una gasolina que nosotros podemos estar vendiendo aquí en 1.5 dólares el galón, tú la puedes multiplicar por 3 ó por 4 y la estás vendiendo en Bahamas a 4 dólares el litro, entonces allí hay toda una cadena de valor donde indudablemente la parte especulativa tiene una gran participación. Entonces, una de las cuestiones que nos hemos, o de los énfasis que vamos a hacer nosotros dentro de la iniciativa Petrocaribe, es tratar de minimizar la intermediación, y directo con los gobiernos, cada gobierno de estas Islas debería tener su propia compañía estatal con la cual Petróleos de Venezuela hace las transacciones y la intermediación entonces varía muchísimo en ese sentido.

Hemos determinado qué tipo de banqueros podrían estar en estas Islas y cuáles serían las transacciones para estas islas del Caribe, del Caribe Oriental sería 11.8 miles de barriles por día, indudablemente esos tienes que ser tanqueros pequeños. En la parte de República Dominicana estamos estimando unos 107.000 barriles/día; esto incluye toda la transacción, no significa que a República Dominicana dentro del acuerdo Petrocaribe, le vamos a dar 107.000 barriles no, pero República Dominicana es una isla que consume aproximadamente 270.000 barriles/día. Y tendremos tanqueros Panamá de aproximadamente para manejar unos 93.000 barriles/día, que ese si es un acuerdo de suministro que tenemos con Cuba.

Aquí tendríamos la parte de lo que estamos visualizando a mediano y largo plazo, cómo iríamos al Caribe Oriental, cómo iríamos a las otras Islas. Indudablemente, aquí entra entonces la parte de Cienfuegos, del Terminal de Matanzas con Cuba, y de los esfuerzos que se puedan hacer en Dominica, para atender con un centro de almacenaje, atender todas estas islas que están en el Caribe Oriental, y que como ya les dije anteriormente, su consumo es muy poco y hay que manejarlo con barcos muy pequeños. Estamos estimando una inversión en ese sentido de



aproximadamente unos 24 millones de dólares, y con esto nos permitiría cubrir todo el Caribe en el marco del acuerdo Petrocaribe.

Ya en la estrategia de suministro a Suramérica verdad y dentro de los acuerdos de Petrosur y Petroandina, un primer punto sería el suministro a la refinería, de crudo venezolano a la refinería de PDVSA Petrobrás que se va a hacer en Pernambuco, la refinería Abreu de Lima que comentaba el Presidente anoche. Entonces allí estaríamos intercambiando crudos que llevaríamos a refinar allá, y la posibilidad de traer productos al área del Caribe también.

Y básicamente, con Brasil estamos viendo también un suministro de etanol mientras llega la producción propia, porque estimamos que el primer barril de etanol propio debe estar dentro de 2 años no, y aquí como lo comentó Alejandro, ya tenemos etanol en el área de Puerto La Cruz, pero la idea es también en la medida en que manejemos ya con más soltura el etanol en nuestro sistema, pues ir creciendo en otras regiones.

También tenemos que recientemente hemos firmado convenios de cooperación energética con Uruguay y Paraguay, y les debo informar que en el día de, el día 17 pm llegó el primer barco con crudo venezolano a la refinería de La Teja en Uruguay. Enviamos un cargamento de aproximadamente un millón de barriles y que yo recuerde, es el primer cargamento que sale de aquí de Venezuela hacia esa refinería. Y es importante recordar algo. El año pasado a los amigos argentinos se le presentó una crisis energética y vinieron aquí en abril, a mediados de abril no, solicitando un apoyo energético porque tenían problemas de gas, tuvieron diferentes; las compañías que operaban en el mercado argentino aparentemente tenían un medio boicot en el suministro de combustible, y en menos de un mes pudimos poner un buque en Argentina con fuel-oil, para mitigar la crisis energética que ellos tenían. Pero ¿por qué se pudo hacer en menos de un mes esto? Porque hubo una voluntad política, se firmaron acuerdos de cooperación verdad, e hicimos un suministro a Argentina el año pasado de fuel-oil que les permitió a ellos superar la crisis que se les avecinaba, y tener fuerza para sentarse a negociar en términos más razonables con las compañías que los estaban presionando. Entonces en ese sentido, hicimos este convenio de intercambio y ellos parte de las facturas no las pueden pagar con bienes y eso es lo que me decía Alejandro que yo soy dueño de algunas vacas y algunas cosas que habían traído, pero es parte del intercambio porque hubo un acuerdo tanto del Banco de Argentina como con el BANDES nuestro, donde abrió un fideicomiso y hemos podido hacer unas transacciones comerciales donde el elemento de transición no es la moneda, es el bien, entonces, parte de la factura petrolera ellos nos las pueden pagar con algunos bienes que nosotros necesitamos. Y en ese sentido es que el Presidente Chávez ha ido ahondando en lo que es la integración y la complementación de las economías

dentro de los marcos del ALBA en principio como marco político, y las iniciativas Petrocaribe, Petrosur y Petroandina en la parte energética de la región. Así que seguiremos ahondando en esto la próxima semana y la siguiente de arriba. La idea es continuar firmando este tipo de convenio, completar los convenios con las islas del Caribe y fortalecer esa relación de complementación económica y de compartir los recursos energéticos que por la mano del Señor nosotros fuimos beneficiarios de tenerlos en la región y que es un deber compartirlo con nuestros vecinos. Por otra parte, también tenemos la parte de Petroandina. Allí tenemos que hemos estado trabajando para lo que es la construcción del oleoducto hacia el Pacífico por Colombia que tenemos en agenda para discutirlo con China en el viaje que estamos prontos a realizar, el procesamiento de crudo ecuatoriano en el sistema de refinación Venezuela, o en el sistema de refinación PDVSA. Esto ya lo habíamos hecho en el pasado. Ya nosotros habíamos estado procesando crudo oriental en nuestro sistema de refinación y ahorita lo estamos retomando. También está un poliducto que está en Panamá, que tenemos que seguirlos conversando, que esto nos abre todo lo que es el llevar volúmenes significativos hacia la cuenca del Pacífico. Por otra parte, también hablábamos del procesamiento de crudo venezolano en la refinería de Cartagena, en Colombia, que también ahí se evalúa un poco si hay que adecuarlas para el procesamiento de estos crudos. Y la potencialidad que tenemos Chile y Perú para el suministro de crudo, ya que estos son importadores netos. Con esto estaríamos abarcando toda esta iniciativa ALBA-Petroamérica, que no es otro que el soportar y complementar economías en la región.

Aquí vamos a presentar cómo es que estamos viendo el suministro hacia el Asia. Sabemos por todos los indicadores que el mercado chino es uno de los mercados que crece más rápido en el mundo, así como el mercado de la India y hemos establecido como centros para llegar a estos mercados los centros de distribución tanto de Porto, Bopek y Curazao ¿porqué estos puertos? Y no unos puertos venezolanos. Los puertos venezolanos no nos permiten manejar barcos de gran tamaño. Para ser competitivos, estos mercados, tenemos que utilizar barcos de gran tamaño que puedan embarcar aproximadamente unos 2 millones de barriles, porque esto hace el costo de flete atractivo, y estos terminales pueden atender estos barcos. Así que desde allí estaríamos atendiendo estos barcos, claro, para esos terminales tendríamos que llevar todos estos materiales de los puertos venezolanos pero con barcos más pequeños. Descargamos allá, hacemos el volumen, metemos el barco grande y embarcamos hacia el mercado Chino.

También estamos viendo en el mercado chino la posibilidad de asociaciones estratégicas con algunas compañías de allá para integrarnos en la cadena de especialidades y para esto estamos utilizando una compañía con la cual nosotros



tenemos 50% de participación que es Nina`s y que tiene un nicho muy significativo y muy importante en el área de asfalto y de nonatécnico; nonatécnico básicamente se utiliza para la producción de lubricantes, con ellos hemos estado conversando y aparentemente se presenta una gran oportunidad en el mercado chino para incorporarnos en este nicho de mercado.

Ya les dije, este mercado tanto para la India , para el Asia, para el Japón depende mucho del flete y por eso es fundamental que nosotros podamos amarrar vía ya sea BLCC o Suemax, Suemax son barcos con una capacidad de aproximadamente 1.000.000 de barriles y para poder capturar estos mercados a precios competitivos.

Por otra parte, en la ruta hacia el Pacífico fijense esto es importe, si esta ruta de acá a acá, hasta China dura aproximadamente unos 43, 44 días el barco, pero si lo hacemos por el Pacífico esto dura entre 24 y 25 días, ahí hay unas oportunidades y por eso que eso fortalece la posibilidad, primero de colocar volúmenes a través del oleoducto con Colombia en caso de crudo, o en el caso de productos vía Panamá que allí hay un poliducto, pero la información que tenemos del poliducto que existe en Panamá es que está hecho para traer productos del Pacífico hacia el Atlántico, entonces se requiere una inversión para poder utilizarlo en ambos sentidos, pero eso lo estamos conversando y podrían ser proyectos que soporten todo este posicionamiento que queremos hacer en el mercado asiático.

Para eso indudablemente necesitamos barcos, entonces aquí viene cómo hemos visto en el Plan a mediano plazo que estos volúmenes que se estén produciendo los vamos a transportar. Actualmente PDV Marina tiene 21 buques propios y transportamos aproximadamente un 26% del volumen de exportación para el año 2005, aproximadamente unos 600.000 barriles/día transportamos con nuestros barcos. ¿Cuál es la idea? Bueno, vamos a posicionarnos en un porcentaje más alto que hemos estimado conservadoramente 45% del volumen del 2012, o sea pasar a transportar de 600 a 2.100.000 barriles en el 2012 para eso requerimos la construcción de 42 buques. Ustedes dirán, bueno, 42 más 21 la cuentas como que no dan pero tenemos que considerar que en el período hay 5 buques que tenemos que desechar y tenemos que llevarlo a lo que los marinos llaman desguase porque cumplen su ciclo de vida.

Al final tendríamos 58 buques propios para manejar este 45% de nuestras exportaciones 2012.

¿Cómo queremos hacer esto? Estoy seguro que la antigua PDVSA saldría al mercado a comprar estos barcos y aquí están los reales, aquí está el barco, no, nosotros no queremos ir en ese sentido y hemos estado trabajando fuertemente con los astilleros nacionales, en este caso Dianca, con los astilleros donde se han



firmado convenios de cooperación para que una alianza Dianca y estos astilleros sea PDV Marina que le compre, pero es una alianza que está signado por el sentido de cooperación de complementación económica y donde hay una alta participación nacional, sólo así PDV Marina estará comprando esos barcos, ya tenemos y acabamos de firmar ahorita en Argentina la construcción de dos buques, dos Panamax de estos seis producteros, dos los acabamos de firmar con Argentina.

Con la Asociación Estratégica de los astilleros de Santiago con Dianca, a eso es que PDV Marina o PDVSA le va a adquirir el buque y allí hay un acuerdo de integración, de soporte tecnológico y de complementación entre los dos Astilleros. Lo mismo queremos hacer en España en donde hemos firmado para la construcción –no hemos firmado todavía- pero hay una Carta de Intención para la construcción de los dos asfalteros, y la idea es que haya una asociación con nuestro Astillero líder acá, y a esa asociación es que le vamos a comprar con alta participación nacional.

Con China también tenemos previsto iniciar unas negociaciones en ese sentido y con Brasil también, estamos conversando con ellos, porque si bien en el caso de Argentina y España son astilleros estatales y en el caso de Brasil son astilleros privados; y estamos viendo como conformamos una asociación que podamos trabajar con ellos sin ningún problema.

China nos seleccionó cuál es la empresa estatal que va a estar trabajando con nosotros en la construcción de barcos.

¿Cuál es la idea fundamental? La idea es apuntalar todo el desarrollo en la parte naval, y también apuntalarlos desde el punto de vista que cubra las exigencias en los Proyectos Costa Afuera. Entonces hemos estado hablando de hacer un gran Centro de Construcción en el área de Paraguaná y con esto estaríamos cubriendo lo que es el Proyecto Rafael Urdaneta, un Centro en Oriente en donde estaríamos cubriendo el CIGMA, Plataforma Deltana, Costa Afuera, estos proyectos que necesitan construcciones navales.

En Puerto Cabello los Astilleros Dianca los convertiríamos en los Astilleros donde nosotros pudiéramos hacer barcos de mediana capacidad, y hacerles el mantenimiento a esta flota de 58 buques que ahorita no tienen astilleros en Venezuela en donde hacerle el mantenimiento,

Estamos trabajando todo eso, y tiene que ser un proyecto mancomunado entre la parte privada en lo que es los Desarrollos de Oriente y Occidente, la parte estatal que son los Astilleros de Dianca y PDV Marina que al final es la que aporta los fondos y la que va a estar comprando los buques, pero en el concepto de que haya una integración, de que fortalezcamos el desarrollo endógeno en cada una de estas áreas y sólo así PDV Marina tendrá sus 58 barcos.



Así que ya para cerrar mi presentación, con esto que les acabo de exponer pues estaríamos cumpliendo con lineamientos básicos que nos encomendó el accionista, que tiene ver con la seguridad energética en el mercado interno, que tiene que ver con la integración latinoamericana, Petroamérica concepto del ALBA. La diversificación de los mercados, cómo va a aumentar Europa, China, India y el mantenimiento de mercados tradicionales, ya lo dijo el Presidente anoche, la siembra del petróleo tiene que ser nuestro norte y sólo así, estaremos apalancando el desarrollo nacional sustentable.

Bueno, yo creo que tenemos un gran reto. La participación de todos ustedes sector público, sector privado, trabajadores de PDVSA es fundamental para que podamos materializar todos estos retos. El país nos va a estar mirando y dependerá de nosotros, porque no vamos a tener excusas con la generación que nos suceda, dependerá de nosotros hacer la viabilidad y realidad de este gran sueño, un sueño que está soportados por nuestros grandes pensadores en el pasado, nuestros grandes líderes en el presente y que nos queda a nosotros hacer un extraordinario esfuerzo para llevarlo a cabo, tenemos obstáculos en el camino y aquí se me va a salir lo llanero, yo no veo así al llanero, pero voy a decir "el venezolano es del tamaño del compromiso que se le presente", tenemos un gran compromiso un paso hacia delante. Gracias.