

Nota de prensa

Gas de esquisto tendrá efecto limitado sobre mercado global durante los próximos tres años, según estudio de Deloitte

El reporte “2013 Oil and Gas Reality Check” se enfoca en los principales desafíos que afronta actualmente la industria de petróleo y gas

Bogotá, junio de 2013

El gas de esquisto (ó shale gas, como se conoce internacionalmente) se mantendrá como un recurso esencialmente regional durante los próximos uno a tres años, teniendo un efecto apenas perceptible en el mercado global, debido primordialmente al aumento en los retos técnicos que origina su explotación y al incremento de los costos de desarrollo que se asocian a su adecuado aprovechamiento. Esta es la conclusión principal del reporte sobre la industria de petróleo y gas que recientemente divulgó Deloitte, titulado “2013 Oil and Gas Reality Check”.

El estudio se centra en los principales desafíos que hoy afronta la industria mundial de petróleo y gas, incluyendo la explotación de gas de esquisto, la definición de los precios del gas natural licuado (GNL), el nacionalismo que incide en la explotación de recursos, la expansión de las empresas estatales de petróleo y la complejidad del mercado petrolero global.

“A la luz de los considerables cambios observados en el mercado, el aumento en la complejidad del mismo y el advenimiento de nuevas oportunidades y notables desafíos, existe la inminente necesidad de retornar a los fundamentos mismos de la industria – es decir, el equilibrio oferta-demanda, los aspectos macroeconómicos, los factores regulatorios, la relación costo-precio y los comportamientos de competitividad – para así comprender a cabalidad la orientación que habrá de tomar el sector mundial de petróleo y gas en los años por venir”, señaló Adi Karev, Líder Global de Petróleo y Gas de DTTL.

Aspectos destacados del reporte:

El gas de esquisto: ¿Se trata de un recurso de interés global o regional?

El éxito alcanzado por el gas de esquisto norteamericano ha despertado el interés en otros países del mundo por duplicar dicha experiencia beneficiosa. Sin embargo, según el reporte de Deloitte, las naciones interesadas tienen ante sí un largo camino antes de que dispongan efectivamente de los volúmenes de gas y la infraestructura de soporte que requieren para disminuir notoriamente los precios domésticos del gas natural e incluso generar oportunidades de exportación de sus excedentes. Si tomamos en consideración los mayores desafíos técnicos y más elevados costos de desarrollo que conlleva la explotación del gas de esquisto, dicha actividad tal vez no sea fácilmente repetible en mercados distintos al norteamericano. Aunque algunos países han logrado notables progresos en tal sentido, durante los próximos uno a tres años, las actividades de explotación de gas de esquisto mantendrán un perfil estrictamente regional, siendo incierto su efecto real en el mercado global, una vez haya transcurrido el citado período de transición.

Los precios del GNL: ¿Estamos presenciando el fin de la indexación de los precios del petróleo?

La indexación de los precios del petróleo se constituirá en apenas uno de los tantos enfoques que determinarán las escalas de precios que regirán los contratos a largo plazo para la explotación de GNL en la región de Asia-Pacífico. A medida que diversas fuentes de suministro comiencen a permear el mercado universal de GNL entre el presente año y el año 2017, la dinámica competitiva de las fuentes de suministro promoverá una marcada transición en los mercados de la región del Pacífico Asiático: los contratos serán cada vez menos dependientes de las escalas indexadas de precios de

petróleo y de la alta paridad del precio de éste, y se fundamentarán, más bien, en una mezcla de enfoques contractuales mediante la cual los precios se fijarán por debajo de la paridad del precio del petróleo, habrá una especie de indexación “híbrida” y se aplicará una indexación integral a los hubs de gas que proliferen alrededor del mundo.

Nacionalismo que incide en la explotación de recursos naturales: ¿Estamos en el umbral de una época de relativa calma?

Se estima que en el corto plazo, el nacionalismo que incide en la explotación de recursos naturales habrá de perder su ímpetu, a medida que nuevas naciones ricas en recursos naturales aumenten sus esfuerzos por atraer inversiones y accedan a innovadoras tecnologías. Tanto los inversionistas como las empresas globales de petróleo y gas consideran el nacionalismo como un riesgo sobre el cual tienen poco o ningún control. Tal escepticismo generalizado hace que, en el largo plazo, el nacionalismo sea percibido como una amenaza que habrá de materializarse y expandirse, a medida que los países avancen en las etapas del desarrollo de sus recursos y adquieran mayores conocimientos y experiencia en el manejo de las tecnologías aplicables.

Empresas estatales de petróleo

Al acaparar las áreas donde proliferan los recursos naturales de cada nación, las empresas estatales de petróleos están evolucionando en su manera de expandirse globalmente, compitiendo en sectores más complejos de la explotación petrolera. Aunque la expansión global de las empresas estatales de petróleo no representa novedad alguna, el hecho de que las estrategias de expansión asumidas por las compañías de gas y las compañías de petróleo sean diferentes entre sí es, per se, un desarrollo reciente de trascendental relevancia. Las empresas estatales de petróleos han evolucionado, pasando de ser meros productores de recursos petroleros a escala doméstica a agresivos jugadores del mercado orbital, interesados en crecer en nichos más complejos de la industria, tales como la explotación no convencional de petróleo y la explotación de los recursos gasíferos de sus respectivos territorios.

Complejidad del mercado global

La manera cómo han evolucionado las petroleras estadounidenses de todo tamaño (esencialmente, las compañías de mediano tamaño, las grandes multinacionales y las empresas estatales) demuestra que la integración vertical, considerada por muchos como el modelo de negocios más exitosamente aplicable a l sector petrolero, aún está lejos de convertirse en una certidumbre para el mercado mundial. Por el contrario, la integración vertical depende en gran medida de la sincronía que se alcance entre las fortalezas y estrategias adoptadas por cada compañía y las condiciones que imperan en los diferentes mercados locales y globales donde ésta adelanta operaciones. En tal sentido, los análisis conducidos por Deloitte indican que hoy existe una atmósfera de total incertidumbre, pues dependiendo de cómo reaccione y asimile cada compañía esta pluralidad de factores que minan su control sobre los resultados, así se sentirá más o menos proclive a sostener o modificar el modelo de negocios que aplica.

“La industria ha evolucionado hasta un punto en el cual las complejidades del mercado se administran mejor mediante la diversificación de las compañías, la asociación comercial de las empresas y la implementación de flexibles modelos de negocios. En los siguientes tres a cinco años, lo que antes parecía ser algo cierto dejará de serlo”, añadió Karev.

“De hecho, incluso el principal factor de cambio para la primera década del siglo – el gas de esquisto – perderá parte de su potencial para incidir en la industria global, quedando relegado a recurso de impacto regional, con apenas un puñado de países con capacidad suficiente para exportar sus excedentes, a través de GNL. Así mismo, la definición de las escalas de precios del gas natural licuado se hará más compleja, pues involucrará el uso de diversos modelos de definición de precios; para completar, el impacto que tendrán las exportaciones de GNL en el mercado global dependerá de las políticas que implementen los países en torno de sus recursos naturales; políticas cuyo tenor fluirá y refluirá al vaivén de los intereses que se muevan mientras la producción global aumente y que, sin duda alguna, darán realce a las asociaciones que se habrán de tejer entre las principales empresas estatales y privadas de petróleo del planeta”, puntualizó el alto ejecutivo.

Para mayor información, favor comunicarse con:

Ana Laura Piñeiro
Gerente de Mercadeo, Comunicaciones y Desarrollo de Negocios
Tel: +58 (212) 206. 8634
E-Mail: apineiro@deloitte.com

###

Acerca de Deloitte

En el presente comunicado, el término “Deloitte” hace referencia a una o más firmas que conforman Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una empresa privada con sede en el Reino Unido, constituida como sociedad limitada para efectos de garantía, y su red de firmas miembro, cada una de ellas una entidad legalmente autónoma e independiente. Si desea obtener una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro, visite el sitio www.deloitte.com/about.

Deloitte presta servicios de auditoría, administración tributaria, consultoría y asesoría financiera a clientes de los sectores público y privado, a nivel de múltiples industrias. Con una red global conectada de firmas que operan en más de 150 países alrededor del planeta, Deloitte aporta funcionalidades de clase mundial y servicios de alta calidad a sus clientes, proporcionándoles los conocimientos y percepciones que éstos requieren para superar sus más complejos desafíos de negocios. Los más de 200,000 profesionales que conforman la plantilla global de Deloitte están plenamente comprometidos con los esfuerzos de la compañía por convertirse en el paradigma de la excelencia.