



THE NEXT CYCLE

Gas Markets Beyond the Recession

“El próximo ciclo: Los mercados del gas más allá de la recesión”

Robert Oushoorn, Thomas Schlaak y Otto Waterlander, vicepresidentes de la consultora estratégica **Booz & Company** (www.booz.com/es) son los autores de un nuevo estudio que analiza la oferta y la demanda en los mercados globales de gas natural.

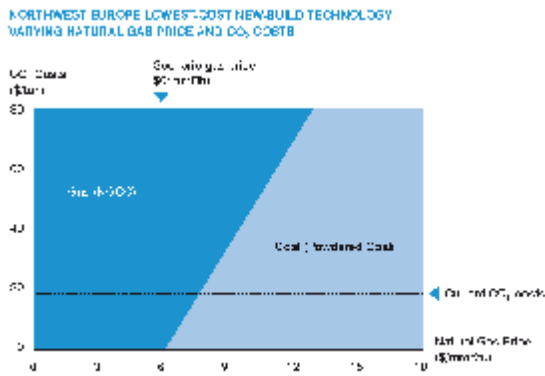
El informe *The Next Cycle - Gas markets beyond the recession Study*, concluye que los mercados presentarán un exceso de oferta durante al menos cinco años más lo que provocará que los precios del mercado spot permanezcan a la baja. Además la diferencia entre estos y los de contratos (a largo plazo o indexados al petróleo) en Europa y Asia será estructural y no coyuntural. Booz & Company destaca que el crecimiento de la demanda podría volver a la senda del crecimiento acelerado cuando el gas esté en condiciones de sustituir a combustibles más contaminantes, como el petróleo y el carbón en la generación eléctrica, dando lugar a un futuro ciclo de subidas de precios. Si los mercados europeos se desplazan de los contratos tradicionales a largo plazo o indexados al precio del petróleo hacia operaciones en el mercado spot, la volatilidad de precios puede aumentar, como hemos visto en los mercados de commodities tradicionales.

Debido a la recesión económica, los mercados internacionales de gas han experimentado una reducción de la demanda sin precedentes en los últimos dos años. Esto, combinado con una expansión - más rápida de lo esperado - de la producción de gas no convencional en los EE.UU., se ha traducido en un exceso de oferta mundial que produjo una fuerte bajada de los precios spot de gas. Un análisis de la oferta/demanda mundial apunta que los mercados pueden permanecer en un exceso de oferta por lo menos hasta mediados de esta década.

Si los niveles de precios de EE.UU. se extienden a Europa, se podría acelerar el consumo de gas como fuente en la producción de electricidad

En Estados Unidos el precio estimado del gas natural en la próxima década estará en USD 6-7/mmBtu. En un mercado de GNL con sobreoferta estos precios bien podrían extenderse a Europa. En ese escenario, la actual presión para reestructurar los tradicionales contratos de suministro (largo plazo o indexados al precio del petróleo) en Europa y Asia se mantendrá o incluso se intensificará. La recuperación de los precios del petróleo, con el barril a niveles próximos a 80USD, ha abierto una diferencia de alrededor del 40% entre los precios spot y los de contratos indexados al precio del petróleo. Por

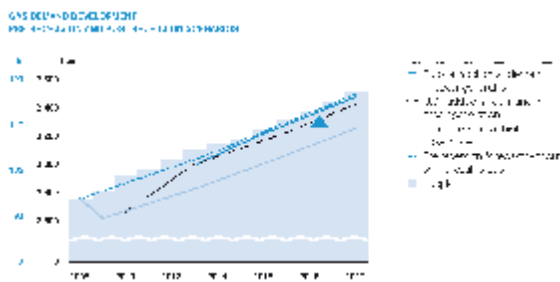
otro lado, la persistencia de los bajos precios del gas puede acelerar la sustitución de combustibles más contaminantes como el petróleo y el carbón por el gas natural. En este escenario los costes marginales de producir energía eléctrica a partir de gas y carbón son comparables y esto provocará una mayor utilización de las centrales existentes de ciclo combinado así como una mayor inversión en las mismas en el futuro.



Decision matrix for new-build power capacity

Source: Booz & Company analysis

"El gas podría convertirse en el combustible preferido en las decisiones sobre construcción de nuevas plantas. Si este escenario se materializa, la demanda mundial de gas volvería a los niveles pronosticados antes de la recesión en la segunda mitad de la década ", opina **David Suárez**, vicepresidente de Booz & Company.



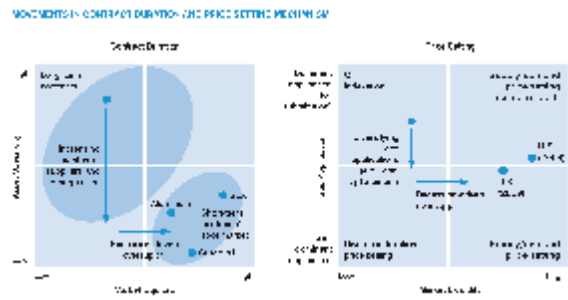
Worldwide gas demand development if gas replaces coal in power generation

Source: IEA, Oil & Gas Journal, Booz & Company Global Gas Model

Los mercados europeos de gas podrían llegar a comportarse como mercados de commodities tradicionales

Un crecimiento acelerado de la demanda de gas sólo sería posible si los generadores de electricidad pudieran tener acceso a cantidades suficientes de gas a unos niveles de precio comparables a los del mercado spot. Dadas las condiciones de los contratos a largo plazo junto

con un exceso de oferta, lo más probable es que productores y compradores logren acuerdos para una mayor flexibilidad en sus contratos, con una rebaja sobre el mínimo del volumen requerido en los contratos *take or pay*, y un mayor reflejo en los precios de la evolución del mercado spot. Bajo estas condiciones, los precios quedarán fijados por la dinámica de la oferta y la demanda a corto plazo convirtiendo los mercados europeos de gas en un mercado tradicional de commodities, asemejándose por ejemplo, al mercado del petróleo.



Moving from Long Term oil indexed contracts to spot market transactions and pricing

Source: Booz & Company analysis

Grandes usuarios, como las empresas eléctricas, pueden apostar por el gas

Las grandes eléctricas tienen que decidir cómo aprovechar su recién adquirido poder de negociación en el mercado y equilibrar sus fuentes de abastecimiento entre sus posiciones a largo plazo y spot. Una mayor exposición a los bajos precios spot estructurales puede ser atractiva, pero también implica una mayor exposición a choques de oferta, a la volatilidad de los precios a corto plazo y a un potencial aumento de los precios a largo plazo. Las eléctricas necesitan revisar sus mix de capacidad instalada y sus estrategias frente a la nueva situación, tanto en sus activos actuales como en sus futuros proyectos de inversión. Es crucial tener un buen entendimiento de lo que sucederá con los precios del carbón en una situación donde las eléctricas apuestan por el gas.

En el caso de España, la situación regulatoria actual puede afectar a la evolución de la demanda de gas en el corto y medio plazo. El impulso al carbón nacional para la producción de electricidad, desplazará el consumo del gas, que además, tras la opinión de Bruselas sobre la normativa del Gobierno, puede perder el pago del lucro cesante que inicialmente le era reconocido.

La posición de los mayoristas se está debilitando al contactar directamente grandes usuarios y productores de gas

Los mayoristas deben encontrar un equilibrio entre el valor que dan a la seguridad del suministro de gas a un coste mayor, en comparación con las ventajas de bajos precios en el mercado spot pero con el riesgo de choques de oferta a corto plazo y volatilidad de precios. Muchos importadores y mayoristas con contratos a largo plazo se ven atrapados entre sus obligaciones contractuales con precios indexados al precio del petróleo y un mercado donde los usuarios finales tienen la posibilidad de obtener gas a precios más económicos. Los mayoristas deben re-considerar sus contratos a la vez que re-evalúan su cartera de proveedores. Los productores y usuarios finales como las eléctricas conectarán directamente entre si cada vez más, lo que obligará a los mayoristas a revisar cómo pueden seguir creando valor para sus clientes mediante por ejemplo la oferta de servicios extras como una mayor flexibilidad en el corto plazo o incorporando la estacionalidad de la demanda, la gestión del riesgo o la flexibilidad en el mínimo del volumen requerido en los contratos *take or pay*.

Proveedores de infraestructuras

A corto plazo los proveedores de infraestructura necesitan revisar la rentabilidad de los proyectos en sus carteras, dados los cambios en el mercado global del gas. En cualquier caso, las oportunidades pueden surgir a medio plazo. Los titulares de re-gasificadoras de GNL podrían beneficiarse de una cartera de re-gasificadoras en diferentes lugares para captar el arbitraje regional de precios. Los cambios estructurales en los precios del gas pueden impulsar la re-gasificación y la conectividad entre aquellas regiones en las cuales hasta ahora no era económicamente rentable, lo que podría crear oportunidades para las empresas de construcción de gasoductos. La demanda de capacidad de almacenamiento se verá sometida a fuerzas contrapuestas y por tanto, las empresas de almacenamiento necesitan analizar con detenimiento cuál será la evolución de la demanda y qué modelos empresariales innovadores pueden desarrollarse en este nuevo mercado del gas.

Más información:

Booz & Company (www.booz.com/es) es una firma global de consultoría estratégica que colabora con las principales empresas, instituciones públicas y privadas y gobiernos de todo el mundo. Con más de 3.300 empleados en 61 oficinas en más de 30 países incluyendo España, Booz & Company aporta nuevas ideas y conocimiento en todos los sectores de actividad gracias a su amplia experiencia y enfoque multidisciplinar. Somos ampliamente reconocidos y valorados por nuestro liderazgo intelectual y el desarrollo constante de conceptos empresariales. De manera periódica difundimos nuestros puntos de vista publicando estudios globales, libros, artículos y nuestra revista trimestral de gestión Strategy+Business (www.strategy-business.com)

Puede descargar una copia completa en pdf de este estudio en inglés en este link:

http://www.booz.com/media/file/The_Next_Cycle_Gas_Markets_Beyond_the_Recession_FINAL.pdf

O solicitarla a:

Natalia Escorial
Marketing & Communications Manager
natalia.escorial@booz.com
Telf: 91 411 88 72