

Convertir la producción de gas natural en ganancias



En términos económicos, los commodities son bienes comerciables estandarizados y, por lo tanto, fáciles de intercambiar por productos del mismo tipo, tienen un precio razonablemente consistente en todo el mundo (exceptuando costos logísticos e impuestos) y se utilizan para fabricar otros productos.

En los últimos años, hemos visto un cambio en el mercado del gas natural (GN), en parte, debido a la producción del shale gas (menores costos) y un incremento en los embarques de gas natural licuado (GNL). Por lo tanto, el GN se ha convertido en un commodity mundial, y particularmente en México, un bien escaso.

En ese sentido, las empresas productoras de GN deben capitalizar su producción y convertirla en ganancias

¿CUÁL ES EL ESTADO ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DE GAS NATURAL?

México ha importado más GN de lo que ha producido en territorio nacional desde 2015, en parte debido a la disminución de la producción nacional -de Pemex- y el aumento de la producción -y los precios bajos- de los campos de shale de EE.UU.

En el modelo energético actual, aunque la mayor parte de la producción es y será de Pemex, algunas empresas privadas están comenzando a producir GN. Esta producción podría representar del 8% en 2021 al 20% en 2027 de la producción de GN.

Aunque no parezca significativa, muchas industrias, como la petroquímica, o regiones, como las penínsulas de Yucatán o Baja California, llevan años padeciendo escasez de GN. Mientras que otros estados, como Oaxaca o Chiapas, no son consumidores frecuentes de GN.

Entonces, ¿qué pueden hacer las empresas con su producción de gas natural?

ALTERNATIVAS

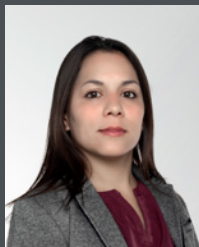
Existen muchas alternativas para asignar la producción de gas natural; cada uno tiene una complejidad regulatoria y restricciones, en términos de disponibilidad -por ejemplo, gasoductos- o costos. Además, dado que muchos de los campos productores eran campos de Pemex, mantienen -por ahora- los mismos acuerdos, ergo, tienen contratos con Pemex E&P, Pemex Logística y Pemex Transformación Industrial. Sin embargo, muchas de estas empresas y otras están comenzando a analizar otras posibilidades. A continuación, algunos de ellos:

	Pros	Contras
Procesamiento GN (Pemex)	<ul style="list-style-type: none"> Inicio de operaciones inmediata Interconexiones con otra infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> Instalaciones con bajo nivel de mantenimiento
Procesamiento GN (Nuevo)	<ul style="list-style-type: none"> Implementación de nuevas tecnologías Procesos más eficientes 	<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de más infraestructura para conectar la oferta y la demanda
Gasoducto + interconexión (SISTRANGAS u otra)	<ul style="list-style-type: none"> Conexión con centros de demanda 	<ul style="list-style-type: none"> Regulación económica (tarifas)
Other means of transportation	<ul style="list-style-type: none"> No requiere regulación económica (tarifas) Implementación más rápida Escalable/flexible al volumen de producción 	<ul style="list-style-type: none"> Requiere infraestructura complementaria (para GNC o GNL)
GNC o GNL	<ul style="list-style-type: none"> No requiere regulación económica (tarifas) Escalable/flexible al volumen de producción 	<ul style="list-style-type: none"> Requiere infraestructura complementaria (por ejemplo, regasificación)

Además, la mayoría de las alternativas tienen un proceso regulatorio propio que involucra interacciones con al menos las siguientes autoridades: la Comisión Reguladora de Energía (CRE), la Secretaría de Energía (SENER), la Agencia de Seguridad, Energía y Medio Ambiente (ASEA). O las alternativas involucran negociaciones con actores clave como Pemex (para el procesamiento de GN), CENAGAS (para interconexiones con el SISTRANGAS) y CFenergía (para capacidad en otros ductos). Por esta razón, una estrategia de asesoría personalizada es clave para el éxito, ya que la mayoría de estos actores públicos no están familiarizados con las nuevas tecnologías y su implementación.

Fuente: Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), Producción de Gas Natural por Campo| Prospectiva de Producción de Gas Natural 2020-2027 | CNH, Sector de Gas Natural: Algunas propuestas para el desarrollo de la industria nacional, disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/391881/Docu-meto_Tecnico_GasNatural_CNH2018_1.pdf

ANALISTA



DANIELA FLORES

supervisa el diseño de los esquemas de cumplimiento regulatorio para los sectores de midstream y downstream. Sus áreas de especialización incluyen el análisis de los mercados de gas natural y petrolíferos.

daniela.flores@talanza.energy

¿CON QUIÉN ESTÁS COMPITIENDO?

El mercado de GN en México debe analizarse desde un punto de vista regional. Como mencionamos anteriormente, podemos tener varios mercados en México, por ejemplo:

1. Regiones cercanas a la frontera que tienen infraestructura suficiente para aprovechar los precios de Texas (los estados del norte).
2. Regiones que tienen escasez de GN e infraestructura limitada (Península de Yucatán).
3. Regiones que no cuentan con infraestructura de GN, o con un consumo mínimo o nulo (Guerrero, Oaxaca y Chiapas).

Para el primer caso, como productor de GN, la proximidad con Texas hace necesaria la comparación de costos entre la producción nacional y las importaciones.

Pero, para el segundo y tercer caso, la competencia es más amplia. Todavía existe competencia con las importaciones en cierta medida, dependiendo de la capacidad de la infraestructura. Por ejemplo, dado que la Península de Yucatán no está conectada -aún- al sistema central (SISTRANGAS), no puede importar GN. Incluso con la interconexión, el gasoducto Mayakan tiene una capacidad de 250 millones de pies cúbicos (la demanda estimada de la Península es de unos 600-700 mmpcd, tal vez más). En ese sentido, mientras la capacidad esta restringida y/o no hay infraestructura disponible, la competencia se da con otros combustibles. Estos combustibles (GLP, diésel e incluso gasolina) pueden ser de 5 a 20 veces más caros que el GN. Esto último muestra que existe margen suficiente para invertir en la infraestructura necesaria.

En ese sentido, debemos pensar fuera de la caja y recordar que México tiene muchos mercados de GN.

Talanza Energy es una consultora especializada en cumplimiento regulatorio en el sector energético mexicano. Guiamos a nuestros clientes para que logren una ejecución rápida y fluida de sus proyectos mientras alineamos sus objetivos operativos con el cumplimiento de todos los requisitos regulatorios.

Somos una firma única integrada por expertos en regulación energética y administración pública, conformada por un equipo profesional con vasta experiencia en la evolución del sector energético durante los últimos 10 años.

CONTACTO

Paseo de la Reforma 483, 06500, Mexico City.
T. +52 (55) 7316 2228
700 Millam St, 77002, Houston, Texas.
T+1 (832) 314 4932

www.talanza.energy