

PRECIOS BAJOS AMENAZAN EL BOOM DEL GAS SHALE

La caída de los precios del petróleo está provocando una reducción en la producción de pozos shale de Estados Unidos.



Fotos: Shutterstock

Arabia Saudita no va a reducir la producción de barriles de petróleo para así competir con el gas shale.

POR ED CROOKS, NUEVA YORK Y ANJLI RAVAL, LONDRES

La aparente disposición de Arabia Saudita para permitir que caigan los precios del petróleo para dañar a sus competidores pondrá a prueba el apoyo de los mercados de capital a los productores estadounidenses. Se perfila como la prueba más dura para la industria norteamericana desde que la revolución del gas shale empezó a reactivar la producción petrolera estadounidense en 2009.

Bob McNally, ex funcionario de la Casa Blanca y actualmente director de Rapidan Group, una consultora con sede en Washington, sostiene que en lugar de frenar la producción para apoyar los precios del petróleo y se mantengan en los 100 dólares por barril, Arabia Saudita fácilmente puede dejar que los precios caigan al menos a 80 dólares.

Un cálculo aproximado indica que Arabia Saudita sólo renunciaría a una fracción -entre 10 mil y 20 mil millones de dólares- de sus casi 750 mil millones de sus reservas de divisa extranjera si permitiera que los precios cayeran a 80 dólares por barril.

“Cuando se necesita, los saudíes no van a ser los que reduzcan la producción”, añade McNally.

Comentarios recientes (hechos) por funcionarios saudíes dan a entender que si alguien

tiene que reducir la producción, deben de ser los estadounidenses.

Con el precio internacional del petróleo Brent por debajo de los 88 dólares por barril -el nivel más bajo en cuatro años- y el índice de referencia West Texas Intermediate a menos de 85 dólares, frente a los más de 107 dólares en junio, la mayor parte de la producción estadounidense de shale todavía es rentable, según dicen los analistas.

La consultoría Wood MacKenzie estima que la mayor parte de la producción de shale estadounidense estará en punto de equilibrio a 75 dólares. La Agencia Internacional de Energía (IEA) dijo el martes que las caídas en el precio del petróleo tendrían que ser más pronunciadas para que el shale de EU y otras producciones de energía no convencional reciban un golpe significativo.

Sin embargo, si los precios continúan cayendo, aumentará la presión en la industria. Las empresas petroleras y de gasolina más pequeñas y las medianas que llevaron a la revolución del gas shale han estado funcionando durante años con un déficit de flujo de efectivo. El gasto en capital ha excedido el flujo de efectivo de la operación de las empresas.

La fuerte caída en la producción de los pozos de shale -puede caer un 60% o más en el primer año- significa que las empresas deben seguir taladrando sólo para mantener su producción, olvídense de aumentarla.

CON EL PRECIO INTERNACIONAL DEL PETRÓLEO BRENT POR DEBAJO DE LOS

88

DÓLARES POR BARRIL, LA MAYOR PARTE DE LA PRODUCCIÓN ESTADOUNIDENSE DE SHALE TODAVÍA ES RENTABLE

Si los fondos para perforar se secan, entonces la producción caerá rápidamente, y el auge petrolero de EU se hundirá.

Tan recientemente como en agosto, los analistas pronosticaban que el próximo año los principales productores de petróleo y gasolina de EU, como grupo, cubrirían sus gastos de capital con el flujo de efectivo de la operación. Ahora esa proyección se está alejando.

Muchos productores utilizan derivados para protegerse contra el riesgo de las caídas de precios. Pioneer Natural Resources, por ejemplo, informó en agosto que había comprado las opciones para vender en 2016, 54 mil barriles de petróleo diario -aproximadamente 65% de su producción en 2014- con un promedio de precio mínimo de 85,83 dólares por barril.

Philip Verleger, economista de energía, sostiene que el uso de futuros y swaps hicieron posible el auge del shale en EU, porque las empresas más pequeñas que llevaron a cabo la revolución pudieron asegurar el financiamiento sólo porque se habían cubierto contra el riesgo de los precios de las materias primas.

Sin embargo, la venta de petróleo a esos precios mínimos significa tener ingresos todavía menores que con los precios que prevalecieron a principio de este año, y las empresas no estarán cubiertas por siempre. Si los precios siguen cayendo durante más de un año, entonces el dolor empeorará.

“El riesgo para los saudíes es que exageren, y termine con un precio de petróleo de 150 dólares en el otro lado”

Paul Sankey, analista de Wolfe Research

Si el petróleo se hubiera mantenido en 100 dólares por barril, todos los principales productores de shale habrían podido cubrir el gasto de capital con el flujo de efectivo dentro de dos o tres años, de acuerdo con Phani Gadde, analista de Wood MacKenzie. Por debajo de 90 dólares, entre el 30 y el 60% de estos productores seguirán gastando más que su flujo de efectivo.

Los años de los déficits de efectivo han acumulado la deuda en la industria, los bonos de alto rendimiento emitidos por empresas de energía clasificadas como B- o menores suman un total de 75 mil millones de dólares, muy por arriba de los 16 mil millones de dólares en 2009, de acuerdo con la empresa calificadora Fitch.

Para poder seguir perforando, las empresas de shale estadounidenses deberán tener la capacidad para convencer a los inversionistas de que vale la pena comprometer más deuda y fondos propios a la industria.

Verleger cree que la economía del shale estadounidense se seguirá relativamente atractiva. Los productores que están en mayor riesgo, sostiene, serán algunos miembros de la OPEP, el cartel de productores de petróleo, como Venezuela, y las arenas bituminosas del oeste de Canadá.

Statoil, la empresa estatal de energía de Noruega, el mes pasado dijo que estaba poniendo en pausa un proyecto de arenas petrolíferas en Canadá al menos durante tres años porque el aumento de los costos hacía que su economía se viera poco atractiva, especialmente teniendo en cuenta el límite de la capacidad de los ductos para transportar el petróleo fuera de la región.

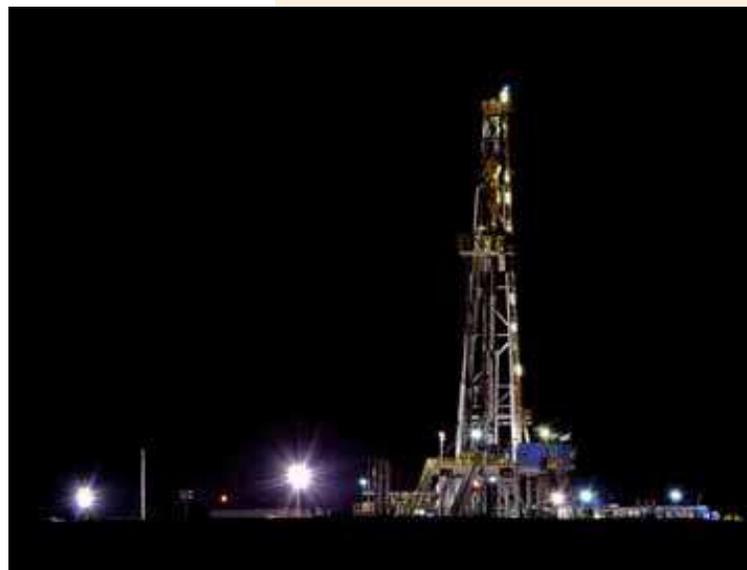
Si los precios menores ahora detienen algunas producciones futuras en Canadá, y posiblemente otros países, incluido EU, esto podría llevar a que en el largo plazo haya mayores precios, y para Arabia Saudita cualquier dolor de corto plazo que pueda sufrir en este momento valdría la pena.

Sin embargo, Paul Sankey, analista de Wolfe Research, advierte que es difícil calcular con precisión el efecto de estos movimientos de precios. Si se supera el exceso de producción y la demanda sigue creciendo, el mercado del petróleo podría fortalecerse de nuevo rápidamente, dice.

“El riesgo para los saudíes es que exageren, y termine con un precio de petróleo de 150 dólares en el otro lado”.

FT

Torre de perforación en Eagle Ford Shale, Texas



EL GAS SHALE: LA VENTAJA DE ESTADOS UNIDOS

Otros países en Europa tienen problemas para explotar sus recursos mientras que este país aprovecha sus ventajas competitivas.

POR GILLIAN TETT

Este invierno Jim Ratcliffe, el multimillonario fundador de Ineos, el grupo de empresas químicas, estará tratado de encender una revolución local de gas shale. Él ha ofrecido compartir 6% de los ingresos futuros con las comunidades o los dueños de las tierras si trabajan con Ineos para desarrollar la fuente de energía, mucho más que cualquier cosa que se haya ofrecido en el Reino Unido.

“Esto será revolucionario”, sostiene, explicando que copió la idea de la promesa del 6% de EU, en donde apoyos financieros similares ayudaron a iniciar la expansión de la extracción de gas shale desde 2010.

Lo cierto es que la probabilidad de que esta oferta empiece a ser aceptada de manera generalizada no es muy alta: la extracción de gas shale sigue siendo un tema tan polémico en el Reino Unido que en gran medida ha sido bloqueada. Pero Ratcliffe merece un aplauso por intentarlo. Para entender la razón, veamos el último informe de Panorama Económico Mundial del Fondo Monetario Internacional.

Enterrado en los documentos como una barra lateral que intenta calcular el impacto de la revolución del shale en la industria estadounidense, los resultados son aleccionadores, tanto para grupos industriales europeos, como para contribuyentes y políticos.

Como señala el FMI, la revolución en EU ha provocado que en ese país se reduzcan fuertemente los precios del gas natural, incluso cuando en Europa y Japón han aumentado. Esto se debe a que el gas, a diferencia del petróleo, no puede transportarse fácilmente por todo el mundo, por lo que los precios regionales varían de acuerdo con la ubicación de la fuente de energía.

A principios de este año un artículo publicado por la Reserva Federal de EU calculó que estas variaciones en los precios han impulsado la producción de las fábricas estadounidenses en un 3% desde 2006, mientras que el incremento en inversión aumentó el 10%, y los empleos el 2%; el impacto en las industrias ligadas específicamente a la energía fue mucho más alto. Sin embargo, el estudio del FMI sugiere que la diferencia en los costos de energía ha impulsado en un 6% las exportaciones manufactureras estadounidenses, y sostiene que por cada caída en un 10% en los precios relativos

del gas natural en EU impulsará la producción industrial de ese país un 0.7% más comparado con Europa.

A primera vista, este diferencial del 0.7% puede parecer poco importante. Pero si esta brecha se mantiene durante varios años, el impacto para la competitividad y la producción será significativo. No sólo importan las estadísticas en productividad; lo que la revolución del gas shale también ha hecho es crear una brecha psicológica transatlántica.

Para muchos líderes empresariales en EU hoy, el gas shale no solamente ha reducido los costos de energía; también ha fomentado un nuevo respeto hacia la innovación tecnológica. Piensen en ello. Hace una década parecía casi imposible imaginar que EU pudiera romper algún día su dependencia de las importaciones de petróleo del Medio Oriente, mucho menos ver algunas de sus industrias del Rust Belt (la franja industrial del noreste norteamericano que pasa por una crisis) se volvieran competitivas.

El cambio de actitud está ayudando a estimular un segundo cambio: ahora que las empresas estadounidenses disfrutan de los beneficios de menores costos de energía, un nuevo espíritu de colaboración está consolidando entre los grupos ambientalistas, políticos y de energía. Por ejemplo Colorado. Anteriormente los grupos ecologistas se oponían fervientemente a la expansión del gas shale. Pero algunos, como el Fondo de Defensa Ambiental, ahora están trabajando con el gobernador, John Hickenlooper, para encontrar maneras de lidiar con problemas como las fugas de gas metano o la contaminación del agua. “Ahora hay un reconocimiento de que la gente tiene que trabajar unida”, observa Fred Krupp, director de EDF. “Esto se está extendiendo a otros estados”.

En Europa no sucede: o no todavía. Esta semana Nick Clegg, el líder del partido Liberal Demócrata de Gran Bretaña, dio su apoyo al gas shale. Pero muchos políticos británicos mantienen sus sospechas del fracking, y los ambientalistas se oponen ferozmente. En Francia y Alemania, la antipatía es más intensa. “Hay una gran brecha (en las actitudes)”, lamenta Edmond Aphantéry, ex ministro de finanzas de Francia.

La brecha refleja parcialmente las diferencias en geografía: Gran Bretaña es una isla muy poblada, y en Francia, las principales reservas de gas shale se encuentran en lugares como París o Provenza. También hay grandes diferencias en la estructura legal de la tenencia de la tierra. Pero el otro problema, al parecer, es el zeitgeist o espíritu de la época. Los líderes empresariales estadounidenses tienen un incentivo para apostar por un audaz cambio tecnológico; en Europa, es más difícil soñar con sorpresas agradables.

Tal vez algunos pioneros audaces como Ratcliffe puedan ayudar a cambiar esto. Pero mientras en Europa el gas shale sea considerado por más tiempo como una mala palabra, la brecha transatlántica de productividad -y la psicología- se irá ampliando. Estas son malas noticias para Europa, en un momento en que necesita cada pizca de crecimiento que pueda encontrar.