

Perspectivas del gas argelino

Mustapha K. Faïd

Presidente

SPTEC, Pétrole & Gaz - Análisis y asesoramiento, París

Argelia, que dispone de importantes recursos y de infraestructuras de una fiabilidad probada, exporta unos 65 bcm (65.000 millones de m³) de gas al año. Esta cifra supone más del doble de las cantidades exportadas, mediante gasoductos y en forma licuada, en una decena de años.

Esta expansión de las exportaciones no se ha llevado a cabo sin dificultades, de orden financiero por descontado, pero también de orden organizativo, en particular a la hora de aplicar los programas, tanto los relativos a la licuefacción como los referentes a la construcción de nuevas capacidades de producción y de transporte.

Cabe destacar que el esfuerzo de inversión relativo al aumento de las capacidades de exportación de gas ha sido tanto más meritorio cuanto que se ha llevado a cabo en un contexto político y económico cuando menos *arduo*.

Este objetivo, establecido a principios de los años 90, no sólo ha sido alcanzado sino que se ha superado.

La meta que se marca Sonatrach es ahora de un nivel superior a tenor de las distintas acciones llevadas a cabo en todos los ámbitos para aumentar las ventas de gas: desarrollo de campos, nuevas infraestructuras de transporte, constitución de partenariados, pero también adquisiciones de participación en sectores post-extracción, y/o de posicionamiento en ciertos mercados en Europa, en particular en Italia, Francia, España y Reino Unido.

«Nuestro potencial gasista constantemente revisado al alza, combinado con unas perspectivas muy prometedoras de aumento de la demanda en Europa, viene a apoyar el objetivo de que nuestras exportaciones anuales de gas natural alcancen los 85 Gm³ incluso 100 Gm³ en el período 2010–2015» declaran los responsables de Sonatrach.

Objetivos del desarrollo

No obstante, este desarrollo no se realiza sin cambios radicales en materia de acompañamiento y de enfoque comercial. Abarca tres objetivos:

El incremento de la cuota de gas en sus mercados tradicionales más próximos del sur de Europa.

Dicho aumento, que responde a un fuerte crecimiento de las necesidades de esta región, en particular en la producción de electricidad, está previsto que se efectúe esencialmente mediante gasoductos, y ello por varios motivos:

- una gran parte (10 a 15 bcm/año) de este desarrollo se realizará al coste más bajo, añadiendo estaciones de compresión en las instalaciones existentes: el Transmed Enrico Mattei en el este y el gasoducto Maghreb Europe Duran Farell (GME) en el oeste.
- el refuerzo de la relación con estos mercados a través de nuevos enlaces físicos¹, además de contribuir a una mayor seguridad en el abastecimiento del consumidor europeo, conferiría más valor al gas porque el precio de coste sería menor que en el caso de una cadena de Gas Natural Licuado (GNL).

¹ El Medgaz conecta Argelia directamente con España. El Galsi conecta Argelia con el norte de Italia a través de Cerdeña.

TABLA 16 Capacidad existente y proyectada por gasoducto					
Gasoductos	Capacidad existente		Capacidad proyectada/Horizonte	Total	
	bcm/año	%	bcm/año	bcm/año	%
Transmed	24,80	66,1	+6,50 ^{a,b} / 2008	31,30	52,2
GME	12,70	33,9	^c	12,70	21,2
Medgaz	-	-	8,00 ^d / 2009-2010	8,00	13,3
Galsi	-	-	8,00 ^e / 2010-2011	8,00	13,3
Total	37,50	100,0	22,50	60,00	100,0

a. añadido de estaciones de compresión. b. en curso de realización. c. la capacidad podría ser de 18,0 Bcm/año en la fase final. d. en proyecto. e. en estudio.

- la construcción de estos nuevos gasoductos hacia el este y el oeste, que llegarán directamente a los mercados previstos, garantizará una mayor diversificación de los medios de exportación.

La capacidad de exportación por gasoductos alcanzaría así los 60 Bcm a finales de esta década, lo que equivale a un aumento del 60 %.

El mantenimiento o incluso el aumento de las cuotas en mercados que ya cuentan con abastecimiento de GNL y diversificación de los mercados en la medida de lo posible.

Así, está programada la construcción de una planta de licuefacción de 4 millones de toneladas anuales en Bethioua en el marco del proyecto de desarrollo integrado del campo de Gassi Touil y se está llevando a cabo la adquisición de barcos metaneros de gran capacidad.

Este llamamiento a favor de una asociación es una primicia para Argelia ya que asistiríamos a la participación de las empresas españolas Repsol y Gas Natural en el desarrollo de yacimientos, en la licuefacción y en la comercialización de GNL.

Entre los mercados que podrían considerarse con nuevas capacidades de GNL, además del mercado del sur

de Europa, tenemos por una parte Reino Unido y el norte de Europa y por otra parte los Estados Unidos.

El mercado británico, convertido en claro importador y causante del profundo cambio del mercado europeo, y el del norte de Europa pueden alcanzarse de distintas maneras:

- para el mercado del Reino Unido, ya sea a través de la capacidad reservada en la planta de regasificación de Grain Isle donde Sonatrach ya suministra ciertas cantidades, ya sea a través de la planta de regasificación de Zeebrugge en Bélgica y luego utilizando el gasoducto interconector que une la Europa continental con el Reino Unido y cuya capacidad se aumentó en 2006

- para el mercado del norte de Europa, además de la terminal de Zeebrugge, se podrían utilizar las terminales de regasificación en construcción y/o previstas en los Países Bajos.

En cuanto al mercado de Estados Unidos, cuyo potencial de GNL es muy importante, se abastecería a través de las plantas de regasificación existentes y/o de las numerosas unidades en proyecto actualmente.

La reserva, hace poco, de una capacidad de regasificación por parte de Sonatrach en la terminal de Montoir indica, por si hiciera falta indicarlo, la voluntad de la sociedad argelina de hacerse con cualquier nueva

TABLA 17 Capacidad de las plantas de licuefacción					
Plantas de licuefacción	Trenes	Capacidad			
		(mt/año)	(bcm/año)		
Arzew	GL4Z (1964)	1	1,1	1,5	
Bethioua	GL1Z (1978)	6	7,8	10,5	
	GL1K1 (1981)	6	7,8	10,5	
Skikda	GL1K1 (1972)	0	0	0	
	GL1KII (1981)	3	3,0	4,0	
Capacidad existente	Total		19,7	26,5	
Bethioua (Proyecto Gassi Touil)	GL3Z (2009)	3	4,0	5,5	
	Total		23,7	32,0	

oportunidad comercial incluso en el mercado francés. Teniendo en cuenta el cierre de GL4Z (ex Camel) y de las dificultades para sustituir las unidades de GNL destruidas en Skikda en enero de 2004, la capacidad de exportación de GNL sería tan solo de aproximadamente 30 bcm anuales al final de la presente década. De acuerdo con esta hipótesis, las capacidades de exportación (gasoductos y licuefacción) de las que dispondría Argelia para 2010 serían por tanto de unos 90 bcm al año.

No cabe duda que frente a todas las oportunidades esperadas o previsibles acompañadas de valorizaciones diferentes y muy variables de un mercado a otro (sur de Europa, norte de Europa, Estados Unidos e incluso el mercado canadiense o sudamericano) Sonatrach, sola o con socios comerciales, podrá acceder a los arbitrajes sobre la base del precio.

Apoyo de este desarrollo mediante la creación de un partenariado comercial.

El desarrollo previsto viene acompañado de la voluntad de crear un partenariado comercial, que justifica una *ambición* a medio y largo plazo. Tendría la finalidad de asegurarse una parte de la renta disponible en el mercado final; favorecer las relaciones a largo plazo; tomar en consideración una flexibilidad recíproca en las relaciones comerciales; reducir el riesgo comercial y minimizar en cierta medida los efectos coyunturales y la perentoriedad de las obligaciones; conocer los entresijos y las condiciones del mercado.

Acciones

La iniciativa desarrollada por Argelia estos últimos años combina dos aspectos, uno relativo al «diálogo o la concertación», y el otro relacionado con el enfoque comercial.

Diálogo o concertación

El Ministerio de Energía y de Minas junto con Sonatrach han llevado a cabo varios foros, conferencias, encuentros oficiales y/o informales para intentar suscitar el interés de los socios comerciales y explicitar el enfoque de Argelia en materia de cooperación en el ámbito de la energía. Estos encuentros, para empresas pero también para gobiernos e instituciones, han dado como resultado varios acuerdos de partenariado. Además, han servido para dejar entrever una evolución en la asun-

ción de las preocupaciones y de las obligaciones de los socios comerciales por parte argelina. Este esfuerzo de apertura y/o de relación debería proseguirse normalmente.

Aspecto comercial

El mercado parece apreciar la evolución de colaboración que se ha producido con un inicio de implicación de Sonatrach en las fases post-extracción. No obstante, al parecer siguen suscitándose inquietudes.

a) La primera tiene que ver con los problemas que separan a Argelia, como a otros productores de gas de otras zonas, y a la Comisión Europea.

Estas preocupaciones, quizás demasiado mediatizadas por las partes y seguramente no «de buena fe» a uno y otro lado, son dispares y responden a lógicas diferentes con una escala de tiempo distinta. La diferencia entre las partes se focaliza especialmente en la cláusula de destino. En el seno de la Comisión, se sostiene que la apertura del mercado, multiplicando los actores, favorecerá entre otros aspectos, a la seguridad del abastecimiento.

Pero esta apertura no debe limitarse sólo al lado de los compradores, sino que también debe ser efectiva del lado de los proveedores. Y la dependencia del gas de la UE respecto de las importaciones debería incrementarse, pasando de un 40 % en 1999 al 50 % en 2010, o incluso al 70 % en 2020.

Asimismo, la Comisión, en el marco de una visión geoestratégica de la seguridad de abastecimiento, intenta reducir en la medida de lo posible la dependencia de la UE respecto a la importación procedente de sus tres proveedores tradicionales de gas natural (Rusia, Argelia y Noruega).

De ahí la necesidad absoluta para la Comisión de buscar una especie de atomización del tramo superior de la cadena de este sector con la participación de revendedores de gas en el mercado.

Para el productor, que busca la mejor valorización de su gas, un destino libre significa que ya no se beneficiaría de todas las rentas que le permite el mercado y que la multiplicación de intermediarios no haría más que aumentar la presión que soporta a favor de la bajada de los precios. Esta situación podría llegar a provocar una «competición gas-gas» entre energía procedente de una misma fuente.

Por tanto, las preocupaciones a las que debe hacer frente Argelia son legítimas. No obstante, se observa que

Sonatrach adopta una actitud bastante pragmática que va en función de las oportunidades de mercado que se le ofrecen.

Citaremos, entre otras: ventas de GNL en spot; una joint-venture de comercialización de GNL con Gaz de France; la compra de una participación en la terminal española de recepción de GNL de Ferrol; la compra de una participación del 30 % en la empresa de comercialización española Cepsa Gas Comercializadora para vender gas a clientes elegibles, lo cual constituye una primicia para Argelia; un partenariado de un 30 %, con la empresa Cepsa, en la producción de electricidad, con un abastecimiento de gas argelino a cuatro fábricas de cogeneración de una capacidad de 200 MW en España; una reserva de capacidades en varias terminales de regasificación en el Reino Unido, en España y en Francia; una reserva de capacidad de transporte en los gasoductos Medgaz y Galsi, respectivamente hacia España e Italia con la óptica de una comercialización en limpio en estos mercados; una compra de participación en el capital de GALP en Portugal; un posicionamiento en los mercados de distribución italiano, español y francés.

«La evolución del entorno del gas nos lleva a desarrollar una estrategia dinámica que nos permite adaptarnos continuamente a las exigencias y condiciones del mercado» ha afirmado el responsable del sector.

b) La otra inquietud que se vive a escala europea se origina más bien en el contexto actual. Y es que, ante una Rusia que da muestras de su poderío y que ha perdido mucha de su fiabilidad, la imagen de Argelia como proveedor de gas podría ser más positiva a los ojos de varios actores de la escena energética.

La idea de la creación de una Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) del gas que parece defender Putin, los numerosos contactos entre Rusia y Argelia, en particular el contrato (que, según parece, soluciona ante todo una contraversia relativa a la deuda argelina con la antigua URSS) firmado hace pocos meses entre Sonatrach y las empresas rusas, plantea dudas, según los compradores europeos, sobre la posición de Argelia.

Es cierto que ésta última puede verse un poco atraída por los cantos de sirena rusos, que desean tenerla en su estela, por la actitud en ocasiones poco cooperativa, como mínimo, de numerosos países europeos. No hay que olvidar por ello que las relaciones con Europa son múltiples y demasiado importantes para Argelia como para que ésta tuviere a

bien adoptar una postura susceptible de frenar toda forma de partenariado.

El partenariado para Sonatrach

Argelia se enfrenta hoy en día a la necesidad de superar un nuevo reto en materia de desarrollo gasístico, tanto en el plano de las cantidades como en el plano de la estrategia comercial. Este impulso deberá llevarse a cabo en un contexto marcado por las profundas mutaciones que experimenta actualmente el panorama energético mundial. Estas son generadas tanto por los cambios geopolíticos, económicos y tecnológicos en curso como por las preocupaciones cada vez más marcadas: de los países grandes consumidores de energía, en materia de seguridad y de diversificación de abastecimiento, así como en materia de protección del entorno; y de buen número de países productores que se enfrentan a graves crisis económicas, sociales y/o políticas.

Para Sonatrach, el refuerzo de posiciones en los mercados gasísticos, la búsqueda de nuevos nichos y/o oportunidades requieren un enfoque de partenariado adaptado a los cambios en curso en el panorama energético mundial. Intenso y diversificado, este partenariado vendría a apoyar un desarrollo autosostenido, acumulativo y no limitado a la dimensión de la renta minera resultante de la función precios y por tanto, variable en el tiempo. Un enfoque puramente financiero, a través de una adquisición de participación en el capital de una empresa energética europea puede resultar poco interesante o cuanto menos insuficiente. La apertura incluiría sistemas de acceso cruzados y/o integraría operaciones de valorización y de transformación industrial con valor añadido. Así, la renta minera iría acompañada de un beneficio industrial.

Argelia, que dispone de importantes bazas en materia de recursos, de diversidad de medios de exportación y de la proximidad de los mercados de consumo, vería entonces reforzado su papel, en particular en el mercado europeo, cuyo crecimiento de la demanda no podría satisfacerse sin recurrir a contribuciones adicionales de los proveedores tradicionales y a nuevas fuentes de gas.

Sonatrach intenta dar el paso para así actuar directa y plenamente en el mercado consumidor. Todo lleva a pensar que nos dirigimos hacia una mayor participación en la cadena post-extracción por parte de la empresa argelina, segura de sus puntos fuertes y en el marco de un partenariado concreto y ambicioso.