

EL SECTOR DEL GAS NATURAL EN LOS MEDIOS

Abril 13 de 2015

- **El norte de Ecopetrol**
- **'No podemos darnos el lujo de no hacer 'fracking''**
- **Isagen: de nuevo al ruedo**
- **Crudo barato de América Latina reduce el peso saudita**
- **Petroleras recibirán US\$26.000 millones por caída del crudo**

elnuevosiglo
El Nuevo Siglo

El norte de Ecopetrol

<http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/4-2015-el-norte-de-ecopetrol.html>

Abril 12 de 2015

*Expectativa por nueva hoja de ruta

*Los múltiples desafíos de Echeverry

La llegada del exministro Juan Carlos Echeverry a la presidencia de Ecopetrol al comienzo de esta semana marca, sin duda, una etapa trascendental para la petrolera en momentos en que el mercado de los hidrocarburos atraviesa una de las coyunturas más difíciles de la última década, ya que la descolgada en el precio del “oro negro” que comenzara a mitad del año pasado, no se ha revertido y la cotización del barril de crudo apenas si supera los 50 dólares el barril.

Existía expectativa sobre el impacto bursátil que tendría el anuncio de la nueva hoja de ruta de la compañía y, al decir de la estabilidad en el precio de la acción esta semana, se puede concluir que la estrategia de corto, mediano y largo plazos delineada por el nuevo timonel generó confianza y optimismo. Lo importante ahora es pasar de las palabras a los hechos, para que los títulos valor de la empresa empiecen a recuperar lenta pero sostenidamente los niveles de hace dos años, en lo cual, obviamente, depende en gran parte de lo que pase en los mercados globales y la llamada “geopolítica petrolera”. Por el momento, toda la expectativa se centra en la línea de acción estratégica que marque el informe que se le encargó a la prestigiosa consultora estadounidense Boston Consulting Group, que debe fijar el horizonte de desarrollo empresarial de Ecopetrol por lo menos hasta el 2030. Dicho informe se entregará en próximos días, aunque es claro que sus énfasis van en la misma dirección de los planes anunciados por Echeverry al posesionarse. Planes que se centran en maximizar y hacer más eficientes los ejes de exploración, producción, transporte y refinación, bajo la tesis de que en la medida en que el valor agregado de cada uno de esos frentes aumente, la compañía tendrá más margen

de acción para superar con solidez esta época de vacas flacas, frente al cual ya la compañía aplicó un recorte en materia de inversiones, costos y gastos fijos en un porcentaje importante. Debe tenerse en cuenta que el informe en ciernes no está basado en esa coyuntura ni en aspectos tan puntuales como la reestructuración administrativa o la superación de los escándalos de corrupción recientes, sino en señalar lo que debe ser el nuevo foco estratégico de la empresa. Énfasis relacionados seguramente con una exploración más eficiente, cualificada y rentable, el consecuencial aumento de la producción por encima del millón de barriles, la mejora en la línea de transporte de crudo y derivados así como el incremento del nivel de refinación, rubro este en donde una de las claves será la entrada en plena operación en pocos meses de la modernizada refinería de Cartagena y el proyecto para la planta de Barrancabermeja. Si algo han demostrado las multinacionales del sector que mejor están capoteando la crisis, es que el ajuste en esos frentes y la generación de los valores agregados termina siendo más que una tabla salvavidas temporal, una garantía de solvencia operacional y financiera permanente.

Es claro que hay retos puntuales que deben enfrentarse combinando audacia y experticia. Temas como la incursión en la tecnología de fraccionamiento hidráulico, la operación de los campos que regresan a la Nación y la compañía por el término de las concesiones, la apropiación eficiente de las nuevas tecnologías sectoriales para producción limpia y una mayor tasa de éxito en la exploración, el abordaje de mercados para hidrocarburos refinados y otros segmentos del negocio, así como mantener en el corto plazo un potable manejo de la deuda y la liquidez, rentabilizar lo más posible la venta de activos accionarios de Ecopetrol en el sector energético y gasífero y apuntalar las operaciones costa afuera y en el extranjero, especialmente en el Golfo de México, se convierten en indicadores trascendentales para la gestión que comienza Echeverry.

Ya resulta una obviedad advertir que el rumbo de la petrolera colombiana, que tiene a la Nación como su mayor accionaria y 400 mil particulares con títulos valor en un porcentaje cercano al 10 por ciento, es clave no sólo para las finanzas públicas y el sector real de la economía, por el efecto transversal que tiene en el día a día productivo del país. Sin embargo, en medio de un clima de incertidumbre y desaceleración económica como el que ya se siente en este 2015, la necesidad de que la compañía sea más eficiente y rentable se hace aún más urgente. Tenemos confianza en que su nuevo presidente y el equipo que lo acompaña, que viene en gran parte de la anterior administración y es garantía de experticia y objetividad en la toma de decisiones, sabrán capitanear la empresa en medio de este mar picado pero en el cual se ha demostrado capacidad para navegar sin perder el norte.

Fuente: El Nuevo Siglo

EL TIEMPO

'No podemos darnos el lujo de no hacer 'fracking''

<http://www.eltiempo.com/economia/sectores/entrevista-con-juan-carlos-echeverry-nuevo-presidente-de-ecopetrol/15558455>

Abril 13 de 2015

Por: MARÍA ISABEL RUEDA.

El presidente de Ecopetrol, Juan Carlos Echeverry, dice que habrá más austeridad para la empresa.

En esta crisis, qué es más aterrador: ¿ser Ministro de Hacienda o presidente de Ecopetrol con el petróleo a estos precios?

De ministro, afortunadamente me tocó el manejo de una situación favorable. En cambio, de presidente de Ecopetrol me toca el manejo de una destorcida de precios. Esto es más desafiante.

¿Cuál ha sido su experiencia gerencial? Nadie duda de sus credenciales económicas. Pero los economistas son filósofos, no son hombres de esta tierra...

Gerenciar es manejar gente, ponerla a hacer cosas, y eso requiere liderazgo. Gerenciar también es resolver problemas. Yo nunca los difiero, soy un solucionador de problemas. Y en esas dos cosas tengo una trayectoria larga. A los 11.011 empleados que tiene Ecopetrol espero hablarles de tres cosas: integridad, colaboración y creatividad (me pasa una tarjeta de presentación con los tres conceptos impresos).

Aquí leo: “integridad: lo que digo es lo que hago”. Entonces, dígame: ¿mantendrá la planta de personal como está, o tendrá que reducirla?

A la empresa no es que le sobre personal. Sí ha habido una reducción en sus contratistas. Pero en el personal de nómina ni ha habido ni habrá despidos masivos.

En su tarjeta dice que su segundo principio es “colaboración: mi equipo importa más que mis jugadas”. Me hago la ilusión de que pueda mantener su equipo intacto, ¿pero una empresa que vende su materia prima a mitad de precio puede seguir insistiendo en que el equipo importa más que sus jugadas?

El precio empezó a caer entre septiembre y octubre del año pasado, y desde entonces Ecopetrol, bajo la presidencia de Javier Gutiérrez, empezó su ajuste. Se decidió hacer un recorte de inversión de 4,8 billones de pesos para este año. Entonces, el ajuste que se requiere es una reconsideración de prioridades de inversión, sin un sacrificio masivo de trabajadores.

¿Cuáles son esas nuevas prioridades de inversión?

El énfasis lo pondremos en que Ecopetrol vuelva a ser una empresa que encuentra petróleo. Creemos que el futuro está costa afuera y en la exploración internacional, como en el Golfo de México. Sin perder nuestra fortaleza nacional, hay inmensas posibilidades en asociación con mucha otra gente, nunca solos. Ahora, entre los campos que están en

explotación, hay unos maduros y otros no lo suficientemente explotados. En eso los venezolanos y los propios ingenieros colombianos nos han enseñado que todavía hay mucho más petróleo por extraer.

¿No es momento de concentrar los esfuerzos de exploración dentro del país? Dentro de Colombia puede ser costa afuera, en el Caribe colombiano, por ejemplo. Inversionistas extranjeros con los que he hablado dicen que los sitios costa afuera más interesantes para explorar hoy en el mundo son Nueva Escocia, Namibia y Colombia. Pero le hago énfasis en la producción. Le doy dos ejemplos: el campo La Cira-Infantas, en Santander, producía alrededor de 4.000 barriles al día hace unos 8 años, y hoy produce 40.000. El año pasado el campo Chichimene, en el Meta, producía 40.000 y pasó a 80.000 barriles día.

Me queda la duda sobre el énfasis que le dará a la exploración. El tercer lema de su tarjeta es “creatividad: las ideas valen cuando las transmito”. Transmítame su idea... Ecopetrol tiene activos maduros acá; también tiene exploración promisoría costa afuera en Colombia y en el Golfo de México. Lo mejor para diversificar el riesgo es tener un manejo de portafolio que nos dé flexibilidad, que no solo dependa de una zona geográfica. ¿Le respondí?

Más o menos (risas)... Hablemos de los otros negocios de Ecopetrol, como refinerías y petroquímicas. ¿Van a conservarlos? Los negocios núcleo de Ecopetrol son tres: explorar, producir y refinar.

¿En ese orden? En ese orden, le agradezco la precisión. Primero explorar, porque esta empresa tiene que volver a encontrar petróleo en cantidades suficientes. Segundo, producir. Ahí tenemos una capacidad operativa de clase mundial. Tercero, refinar. Se acaba de duplicar la capacidad de Cartagena y usted sabe que yo como ministro fui el más crítico del aumento de los costos de ese proyecto.

¡Si hasta se hizo famoso el episodio en el que palmoteó encima de la mesa de la junta! Fue cierto que palmoteé sobre la mesa. Probablemente la forma habría podido ser más diligente, pero el fondo era el correcto. Los sobrecostos había que controlarlos. Pero ahora nos tenemos que enfocar en prender la refinería y ponerla a producir dólares. Vamos a pasar de sacarle 5 a 20 dólares por barril refinado. Puede ser un negocio que nos deje caja, lo que más necesitamos ahora, para manejar con flexibilidad esta coyuntura.

¿Ecopetrol no ha pensado en salir de activos no fundamentales de su actividad para capotear la crisis? Hay un programa estratégico que la junta ha desarrollado con el Grupo Consultor de Boston desde hace seis meses, y que lo vamos a anunciar en unas dos semanas. Uno de cuyos puntos fundamentales es vender activos no estratégicos, y con ello generar caja y mejorar el foco.

¿Inversiones como cuáles?

Inversiones como ISA, como la Empresa de Energía de Bogotá, como Invercolsa, inversiones en petroquímicas, en fin; la junta lo definirá, pero hay unos sospechosos obvios. Entonces, ciertamente, nos vamos a dedicar este año y parte del próximo a ir realizando esos activos.

¿El sindicato de la USO le va a dejar vender activos?

El sindicato debe ver con buenos ojos el hecho de que nos concentremos en lo que Ecopetrol sabe hacer. Lo más importante para la estabilidad laboral es una empresa rentable y sostenible. Ese será nuestro foco. De manera que tendremos los objetivos alineados con todos los trabajadores. Espero que ellos lo entiendan como lo entendemos nosotros.

Hablemos de los precios del petróleo. Usted cuando era ministro dijo: “No sé quién es más estúpido: si el que predice la tasa de cambio o el que le cree”. Ahora le pregunto: ¿quién es más estúpido: el que predice el precio del petróleo o el que le cree?

He estado en este negocio de la economía por más de 30 años, y si algo he aprendido es que los precios son un yoyo y uno solo puede estar en los negocios si lo resiste. Entonces, Ecopetrol y los colombianos vamos a tener que aguantar el yoyo del precio del petróleo aún por algún tiempo. Ojalá fuera solo por un mes o por tres, pero probablemente será por más de un año y para eso tendremos que tener una empresa sólida y con caja, porque es la única manera de aguantar.

El acuerdo nuclear con Irán va bien. ¿La sola perspectiva de que se levanten las sanciones e Irán ponga mucho más petróleo en el mercado no indica que los precios seguirán bajando?

Pues lo más curioso que hay en este mercado es que un desbalance relativamente pequeño, de 1 o 2 billones de barriles al día, ha generado una caída del 50 por ciento en el precio. En ningún negocio pasa eso. Y aquí hay, no una, sino varias peleas geopolíticas, lo que hace que aunque Ecopetrol es un barco muy bueno, esté navegando por un mar muy picado. Sería pretencioso decir que uno entiende todos los intrínquilos del precio actual. Pero le decía que soy un manejador de crisis y en ellas siempre estoy aprendiendo y transformando. Eso tendrá que hacer Ecopetrol: aprender de lo que está pasando y transformarse para volverse un navegador en el mar que nos pongan. Todavía no estamos ahí.

¿Y la austeridad?

Justamente, hay que hacer mucha más austeridad. En épocas de bonanza, a una empresa petrolera le cobran más por todo. La bajada de precios de servicios e insumos a estas compañías proveedoras en todo el mundo ha sido entre el 30 y el 40 por ciento. En Colombia nos hacen el gran favor de bajarnos 1 por ciento. Le dije a la gente de abastecimiento y adquisiciones: perdón, pero tienen que cumplir la directriz de recortar 30 por ciento a rajatabla. Tendremos que renegociar contrato por contrato, porque así como gozaron de las vacas gordas, nos tienen que acompañar también en las vacas flacas.

Tenemos 11.000 contratos, con 4.000 contratistas, por billones de pesos al año. Muchos de ellos malcriados por la época de precios altos.

¿Manejado ahora por la USO un campo como el de Rubiales, se podrán mantener los costos y la eficiencia?

El retorno a Ecopetrol del campo Rubiales se dará en junio del 2016 y hay muchas preguntas por resolver. ¿Quién va a ser el operador? ¿Qué tipo de transición se va a dar?, entre otras.

¿Seguirá operándolo Pacific, o lo hará Ecopetrol?

La junta directiva, no yo, será la que tome esa decisión. Podría seguir operándolo Pacific, que obviamente tiene ventajas como la energía, que es de ellos ahí. Pero también puede ser Ecopetrol. Les pregunté a los ingenieros en Castilla y Chichimene: ¿estamos en capacidad de operar Rubiales? Todos respondieron que sí. Esa es la tranquilidad que le tengo que dar a la junta, que tendrá que comparar costos, beneficios, etc, para ver cuál es el operador que más valor le saca al campo y, con base en eso, decidir si será la misma Pacific, nosotros o una tercera compañía.

No lo he escuchado hablar de capotear la crisis con petróleo no convencional. ¿Cree que es hora de desatanizar el 'fracking'?

El petróleo en Colombia paga las pensiones, la salud, la educación, los militares, la seguridad, las carreteras, los puentes, los puertos, hasta los semáforos. Si uno toma la decisión de no usar una tecnología, está decidiendo que va a dejar petróleo en el subsuelo. ¿Nos podemos dar ese lujo? Mi respuesta, habiendo sido ministro de Hacienda, es no. No nos podemos dar ese lujo. O nos tocará aceptar menos bienestar, o subir más los impuestos, aunque no a mí, porque ahora no soy ministro.

¿O sea que no descarta aplicar la controvertida tecnología del 'fracking'?

Una tecnología puede ser mal o bien usada. Si hace 100 años alguien hubiera dicho: no saque petróleo porque eso va a generar derrames, contaminación, hoy habría mucha pobreza para los más de 7 billones de seres humanos que somos.

¿Cómo se puede ser no fundamentalista frente al 'fracking'?

Fracking se ha venido haciendo desde hace 50 años. Lo que pasa es que ahora se descubrieron formas mucho más eficaces. El enfoque es producir barriles limpios y rentables, de manera que haya valor para el accionista, y energía para el país, para todos. Por eso el lujo de no hacer fracking no nos lo podemos dar. Pero hay que ponerle condiciones. Tiene que ser limpio y proteger el agua del subsuelo; limpio con el medioambiente, limpio con la ética y con la integridad, limpio con las comunidades. Siempre que hagamos eso, barriles limpios y rentables, Ecopetrol deberá poder usar las tecnologías disponibles para dar valor y mejores combustibles a los colombianos.

Fuente: El Tiempo

Portafolio

Isagen: de nuevo al ruedo

<http://www.portafolio.co/columnistas/isagen-nuevo-al-ruedo>

Abril 13 de 2015

Por: Jorge H Botero

No es logro menor del Gobierno haber diseñado un ambicioso plan de infraestructura vial cuya arquitectura cuenta con un generalizado respaldo. Encomiable también, que haya comenzado a ponerse en marcha en este momento, habida cuenta de los impactos anticíclicos que puede tener en una coyuntura de bajo crecimiento, y por sus efectos perdurables en la competitividad del país. Estamos frente a un paquete colosal: el valor de las obras que se ejecutarían en un plazo relativamente breve, es cuatro veces mayor al de la ampliación del Canal de Panamá.

Como se trata de la construcción de bienes públicos, en última instancia habrá que pagarlos con impuestos. Sin embargo, como los requerimos mucho antes de que el Estado los recaude, tiene sentido adoptar una estrategia financiera que distribuya el esfuerzo fiscal entre las varias generaciones que van a beneficiarse de las nuevas vías.

Dada la enorme magnitud de la financiación requerida y de la necesidad de contar con productos novedosos que permitan alargar plazos y mitigar riesgos, el Gobierno ha tomado dos determinaciones importantes: la constitución, en asocio con la IFC y la CAF, de la Financiera de Desarrollo Nacional; y la de vender su participación accionaria en Isagen para invertir esos fondos (entre 5 y 6 billones de pesos) en su fortalecimiento. El supuesto de tal determinación consiste en que ya no es necesario usar fondos públicos en la generación de energía, pero que tiene sentido económico (y social) utilizarlos para apalancar el plan de infraestructura.

La oposición a esta última determinación es feroz. Se dice, por ejemplo, que es indispensable que el Gobierno mantenga el control de Isagen para que ella pueda desarrollar proyectos de generación de interés social o regional. Grave error. Las decisiones de inversión basadas en criterios políticos, fueron una de las causas del famoso apagón de 1992. Teniendo en cuenta esa nefasta experiencia, la Carta de 1991 eliminó el monopolio estatal en la provisión de servicios públicos; a su vez la Ley 142/94 creó un esquema de gestión basado en la competencia y la eficiencia, pilares indispensables para garantizar la suficiencia de la oferta y precios competitivos.

Isagen actúa con estricto sometimiento a estos principios, sus decisiones de inversión dependen de la racionalidad económica de los proyectos de generación, los cuales se ejecutan teniendo en cuenta los factores de sostenibilidad social y ambiental. Si por consideraciones políticas se decide que ciertos usuarios o regiones requieren subsidios, es claro que proveerlos es responsabilidad estatal. Esta disciplina rigurosa ha hecho posible

que cerca de la mitad de sus acciones se encuentren en manos de particulares. Proceder de otra manera constituiría un abuso garrafal contra los accionistas privados.

Otro argumento contra la operación consiste en la supuesta necesidad de que el Gobierno mantenga su participación mayoritaria en Isagen para evitar abusos en los precios o prácticas colusivas entre los actores del mercado. Se olvida que el Gobierno cuenta con amplias facultades para sancionar tales abusos.

Por último, se ha objetado la posibilidad de que las acciones estatales se vendan a un inversionista extranjero por el 'riesgo' de que este resuelva llevarse las utilidades que obtenga. Desde luego, si este derecho se menoscaba desaparecería la inversión extranjera, la cual requerimos ahora y siempre. No somos Venezuela o Corea del Norte.

Jorge H. Botero
Presidente de Fasecolda

Fuente: Portafolio



Crudo barato de América Latina reduce el peso saudita

http://www.larepublica.co/crudo-barato-de-am%C3%A9rica-latina-reduce-el-peso-saudita_242311

Abril 13 de 2015

Washington_ Los buques que transportan petróleo desde México atracaron en Corea del Sur este año por primera vez en más de dos décadas al intensificarse la pelea mundial por cuota de mercado.

Los productores latinoamericanos suministran cantidades crecientes de crudo pesado a las refinerías asiáticas ávidas de buenos precios desafiando a Arabia Saudita, el mayor exportador del mundo y el proveedor más importante de la región.

“Al diversificarse, más refinerías asiáticas podrán reducir el peso que tiene Arabia Saudita en el mercado”, dijo Suresh Sivanandam, analista de refinación y productos químicos de Wood Mackenzie Ltd. en Singapur. “Sin duda, van a tener más poder de negociación”.

Estados Unidos, que goza de un gran aumento del petróleo liviano procedente de las formaciones de esquisto, incrementó las importaciones de los grados que son pesados de su vecino Canadá, desplazando al crudo de países como México y Venezuela.

Eso impulsó los envíos sudamericanos a Asia incluso después que Arabia Saudita redujo los precios en las ventas de petróleo de marzo a la región, su mercado más grande, al nivel más bajo en por lo menos 14 años.

El auge del esquisto también ha transformado el flujo de petróleo a Asia.

Corea del Sur recibió su primera remesa de crudo alaskaño en por lo menos ocho años en tanto la producción de Texas y Dakota del Norte desplaza al petróleo que alimentó a las refinerías estadounidenses durante años.

El país fue uno de los primeros en recibir un cargamento de crudo estadounidense ultraliviano conocido como condensado luego de que se flexibilizaran las normas de exportación.

Petróleo Brasileiro SA (Petrobras) y sus operadores asociados también están exportando a Asia su producción y tenían previsto cargar nueve buques tanques con destino a la región en marzo, según Energy Aspects Ltd. Esto, en momentos en que el descuento del petróleo latinoamericano respecto de la variedad de referencia de Oriente Medio, el Dubai, se amplía a casi el doble del promedio del último año.

Se pronostica que las refinerías de la región Asia Pacífico sumarán 5,4 millones de barriles diarios de capacidad en los próximos cinco años, según Gaffney, Cline Associates, consultora de petróleo.

Muchas de las nuevas plantas se construyen para procesar petróleos más baratos e incrementar los márgenes, impulsando la demanda de crudos más pesados de América Latina, dijo Ehsan Ul-Haq, asesor de KBC Energy Economics en Londres.

El mercado saudí

La empresa petrolera estatal, conocida como Saudi Aramco, envió 53,8% de sus exportaciones de petróleo de 2013 a Asia, de acuerdo con el último informe anual de la compañía.

Podría conservar más petróleo pesado para sus nuevas refinerías de Yanbu y Jubail, según los expertos Ul-Haq y Sivanandam.

Una vez que Yanbu esté funcionando a pleno este año, la capacidad sumada de las dos plantas será de 800.000 barriles por día.

“Hay cada vez menos petróleo pesado procedente de Arabia Saudita”, señaló Ul-Haq. “Lo usan cada vez más en sus propias refinerías”.

Mayor exportador defiende posición

Arabia Saudita, el mayor exportador de petróleo del mundo, quiere mantener la producción para presionar a productores de elevado costo como las compañías perforadoras de esquisto de los Estados Unidos, y su firmeza aumentará ante la oferta de su rival político, Irán, según Citigroup y Sociéte Générale. El disenso en el seno de la Opep

respecto de la estrategia del reino se reanimará al recuperarse la producción iraní y podría estallar en la reunión de junio, dice Commerzbank AG.

Fuente: La República

EL ESPECTADOR

Bancos tendrán que sacar de sus bolsillos

Petroleras recibirán US\$26.000 millones por caída del crudo

<http://www.elespectador.com/noticias/economia/petroleras-recibiran-us26000-millones-caida-del-crudo-articulo-554345>

Abril 10 de 2015

Las empresas de explotación de esquisto en Estados Unidos, aunque no estimaban un bajonazo del 50%, tenían asegurado el escenario de bajos precios en la industria.

En el caso de las empresas estadounidenses de explotación de esquisto, el desplome de los precios del petróleo vino con una red de seguridad de US\$26.000 millones. Eso es lo que están en condiciones de cobrar por los seguros que compraron para protegerse de un mercado bajista... siempre que los precios se mantengan bajos.

La otra cara de la moneda es que quienes vendieron las coberturas de precios ahora tienen que cumplir. Los primeros de la lista son los mismos bancos de Wall Street que financiaron el mayor auge energético de la historia de Estados Unidos, incluidos JPMorgan Chase Co., Bank of America Corp., Citigroup Inc. y Wells Fargo Co.

Si bien para ellos es habitual vender parte del riesgo a terceros, es casi imposible identificar exactamente quiénes son los que deben hacerse cargo porque no hay normas que exijan dar a conocer todas las operaciones. Los compradores pertenecen a grupos como los fondos de cobertura, las líneas aéreas, las refinerías y las empresas de servicios públicos.

“La gente que estaba dispuesta a vender fue la que tuvo que cargar con el muerto cuando los precios se movieron”, dijo John Kilduff, socio de Again Capital LLC, fondo de cobertura de energía de Nueva York.

El rápido descenso de los precios estadounidenses del petróleo —US\$107,26 el 20 de junio, US\$46,39 siete meses después— tomó por sorpresa a los participantes del mercado. Harold Hamm, el multimillonario fundador de Continental Resources, cobró su cobertura en octubre apostando a una recuperación de los precios. Pero el crudo siguió bajando.

Nombres de las contrapartes

Otras compañías compraron seguros. El valor justo de las coberturas que tenían 57 compañías estadounidenses del índice Bloomberg Intelligence North America



Independent Explorers and Producers se había elevado a US\$26.000 millones al 31 de diciembre, incremento de cinco veces respecto al fin de septiembre, de acuerdo con los datos que reunió Bloomberg.

Aunque es difícil determinar quién perderá dinero por las operaciones en última instancia y a cuánto ascenderá la pérdida, un puñado de empresas petroleras sí revelaron los nombres de sus contrapartes, permitiendo ver cómo se trasladó el riesgo de la caída de los precios del petróleo a través del sistema financiero. Más de una docena de compañías energéticas dicen comprar coberturas a sus entidades de préstamo, incluidas JPMorgan, Wells Fargo, Citigroup y Bank of America.

Danielle Romero-Apsilos, portavoz de Citigroup, dijo que el banco protege activamente y gestiona su riesgo. Los representantes de JPMorgan, Wells Fargo y Bank of America no accedieron a hacer declaraciones.

A fines de 2014, JPMorgan tenía unos US\$671,5 millones en exposición de derivados a cinco compañías de energía, entre las que se contaban Pioneer Natural Resources Co., Concho Resources Inc., PDC Energy Inc. y Antero Resources Corp., de acuerdo con los registros de la compañía. Esa es la suma que JPMorgan habría debido si los contratos se hubiesen liquidado el 31 de diciembre, sin contar las operaciones de compensación que realizó el banco.

La historia es similar en el caso de Wells Fargo, que debe hacerse cargo de US\$460,9 millones de derivados de petróleo y gas natural por compañías como Carrizo Oil Gas Inc., Pioneer, Antero, Concho y PDC, de acuerdo con las presentaciones reglamentarias.

Las instituciones financieras actúan como intermediarias, vendiendo derivados de petróleo a una compañía y comprándolos a otra mientras embolsan las comisiones y obtienen ganancias por el diferencial, dijo Charles Peabody, analista de Portales Partners LLC de Nueva York. La pregunta es si los bancos pudieron compensar adecuadamente su riesgo cuando el mercado cayó en picada, explicó.

Fuente: El Espectador