EnerDossier

Informe Sobre El Mercado Energético Mundial

Del 29 de agosto al 7 de septiembre de 2007

Por Hernán F.Pacheco

Índice:

Análisis del ascenso de las empresas de energías alternativas 2

- ✓ *Suntech, el nacimiento del gigante solar* 5

Fusión: GDF Suez, ¿la creación de un "campeón nacional" o de un conglomerado mundial? 8

- ✓ *¿Qatar Gas socio estratégico de GDF Suez?* 11
- ✓ *Brasil, Chile y Perú en el desarrollo comercial de GDF Suez* 13

La Comisión Europea retoma la iniciativa energética con un regulador continental 14

Geopolítica: CE propone restricciones al acceso de empresas extranjeras al sector energético europeo 16

- ✓ La francesa Total obtiene amplios poderes en el desarrollo de Shtokman 18

Estrategia: Tras GDF Suez nacerá un gran conglomerado industrial nuclear en Francia 18

Análisis: Brasil ¿Crisis de sobrecapacidad de biodiesel o un gran negocio para la exportación? 21

- ✓ *Petrobrás suspende la producción de H-Bio* 22

Chile: Los intereses tras los dos bandos que se enfrentan en la ley "Tokman" 24

Cifras y Notas del Sector 25

- ✓ *Chile: Inversión privada a 2011 salta un 11,6% impulsada por sector Minería y Energía* 25
- ✓ *Petrobrás iniciará perforaciones para explorar petróleo o gas en Colombia* 26

Análisis del ascenso de las empresas de energías alternativas

Una ola tecnológica sin precedentes estalla sobre el más grande mercado de la economía mundial: la energía. "*Los países y las ciudades que sepan colocarse inteligentemente en su caminos serán los ganadores y nuevos ricos del siglo XXI*". Esta convicción, es la de Ron Pernick y Clint Wilder, autores de una obra titulada "The Clean Tech Revolution"[1]. En poco más de 300 páginas, estos observadores de tecnologías renovables o limpias describen el nacimiento de los nuevos gigantes de la industria del mañana.

Los inversores buscan, cada vez más, participar en el sector de energía alternativas, dejando de lado las *big domestic companies*. Pero si miran fuera de sus países, y aún más fuera de sus continentes- hay muchas grandes firmas públicas que establecieron un sólido "*foothold*" (equilibrio) en el rápido crecimiento de los negocios de la energía solar y la eólica. McLean & Partners Wealth Management, con sede en la ciudad canadiense Calgary diseñó una lista de 10 grandes empresas internacionales que se concentraron en el sector de energía solar y eólica en todo el mundo.

Russ Mackay, socio de la firma, indica que la lista no es una clasificación, pero es simplemente un punto de partida para los inversores que buscan una selección de inversiones posibles en un sector desconocido. Estas empresas fueron escogidas por su sustancial capitalización de mercado, concentración en el negocio de energías renovables, perspectivas positivas y *outlook* en el largo plazo. La mayor parte de estas empresas son poco conocidas para muchos.

Otras, como la india Suzlon Energy Ltd[2] o la noruega Renewable Energy Corp., apenas se registran como luces en las pantallas de radares. Aunque los aviesos lectores de este informe saben que Suzlon cobró protagonismo en los meses recientes por adquirir a la alemana Repower en competencia directa con el gigante francés Areva. Suzlon persigue en camino de crecimiento inorgánico pues un año antes de comprar Repower, consiguió a la firma belga Hansen Transmission International NV, que con sus subsidiarias es la encargada de fabricación y suministro de *gearbox* de energía eólica[3]. La empresa tiene centros de R&D de turbinas y componentes en Europa y es la empresa más verticalmente integrada en este sector con significativa presencia de fabricación en países de bajos precios.

Suzlon, la única firma india de la lista, tienen una cuota de mercado global de 6% de energía eólica y una presencia en EE.UU, China, Australia, Brasil, Italia, Portugal y Corea del Sur[4].El negocio "inorgánico" le abrió a la empresa india el panorama del mercado eólico europeo[5]. En un comunicado a Bombay Stock Exchange (BSE), la empresa con sede en Pune dijo que prepara seis turbinas y la "*mechanical erection*" (instalación mecánica) adicional de nueve turbinas como las instaladas en su proyecto Penamacor en Portugal. El proyecto cubre un pedido de Tecneira, Tecnologias Energeticas, SA of Portugal para 39.9 MW de capacidad de turbina eólica para suministra dos proyectos de *windfarm*. Las órdenes deben ser suministradas por el producto más grande de la empresa, la turbina eólica S88- 2.1 MW.

---

[1] http://www.thecleantechrevolution.com/inside_the_book.html
[2] http://en.wikipedia.org/wiki/Suzlon_Energy
[3] Daily News & Analysis (DNA) , "*Suzlon in world's top 10 alternative energy firms*, (2/9)
[4] The Economic Times, "*Suzlon among world's top ten alternative energy firms*", (2/9)
[5] The Economic Times, "*Suzlon begins commissioning of projects in Europe*", (3/8)

De todos modos, a pesar de su "*obscure profile*", las 10 firmas son enormes players internacionales en dos de los mercados de mayor velocidad de crecimiento en relación con la energía. First Solar Inc, con sede en Phoenix, fabrica módulos solares con un "*market cap*" de 6,6 mil millones de dólares. La china Suntech Power Holdings, por ejemplo es uno de los fabricantes más grandes de células solares del mundo con una capitalización de mercado de más de 5 mil millones de dólares americanos.

Además de Suntech, otros los productores de células solares más grandes en 2006, que no necesariamente figuran en el top 10 de McLean & Partners, fueron Sharp, Q-Cells, Kyocera y Sanyo. Q-Cells, catalogado en el Frankfurt stock exchange, se duplicó. Otros productores solares tienen relativamente pequeñas participaciones de conglomerados japoneses y coreanos[6]. Aunque vale destacar que estas últimas firmas perdieron por los precios del silicio que aumentaron in séptuplo en cinco año. Algunos fabricantes de células y paneles tuvieron que apelar a la creatividad para solucionar el problema del silicio. Q-Cells invirtió el mes pasado 50 millones de dólares en una pequeña firma start-up, Solaria, que posee una forma de dividir la célula solar en dos. Q-Cells acordó un contrato de suministro de largo plazo con Solaria, llevando la *lightweight cells* (células ligeras) de su planta en Alemania a la fábrica Solaría que abrirá próximamente en Filipinas. Mientras tanto, algunas firmas, entre las que se incluye First Solar y Energy Conversion Devices, miran la "*generation two*" de materiales, similares a los usados en las pantallas planas de los televisores, para sustituir el silicio. Estos tienen la mitad de la eficacia y requieren hasta ahora más espacio, pero pueden producir a costos más bajos.

De la lista de McLean, tres son firmas estadounidenses, dos son de China, y una de Alemania, Noruega, España, Dinamarca e India. Siete están en negocios solares, mientras tres son fabricantes de sistemas eólicos. Lex Kerkovius, analista de McLean, que compiló la lista, notó que las energías alternativas se establecieron muy bien fuera de Norteamérica - por eso el copioso sabor internacional del grupo.

La Solar es la que crece más rápido de las dos tecnologías -la capacidad instalada creció más del 50% al año en 5 años hasta 2006 - aunque esto sea una muy pequeña base. El crecimiento anual de la energía eólica en el mismo periodo fue de aproximadamente 24%. Mientras la energía solar y la eólica son todavía más caras que la generación tradicional, esto se modificará en los próximos años, sostiene Kerkovius, y la eólica es competitiva ya en algunos casos. Mientras tanto, los incentivos de los gobiernos encendieron el fuego tanto en los sectores eólicos y solares en la mayor parte de los países.
MacKay dijo que la inversión en las firmas de la lista es actualmente menos riesgosa que poner dinero en algunos proyectos pequeños de energías alternativas startups o mercados. "*Muchos de estos son negocios grandes, ya probados, entonces la compra es menos agresiva que poner dinero en pequeñas compañías domésticas solares o eólicas con poco o ningún ingreso*", sostuvo. Está claro que MacKay, que habla desde la perspectiva canadiense, enfoca en negocio desde un punto de vista global y no local.

Las empresas canadienses en este espacio no están a la altura de la circunstancias aún, en términos de tamaño o madurez, dijo. "*Lamentablemente, en Canadá hay algunos players menores, pero seguramente no alcanzan a Suntech o JA Solar, en términos de su escala o "scope"* (alcance)". La inversión en grandes firmas internacionales en realidad puede mitigar el riesgo de portfolio", dijo. "*Having all your eggs in one basket* (jugárselo todo a una carta), *no es una elección prudente*".

Mientras algunos stocks de *big international alternative energy* en la lista de McLean & Partners son fácilmente adquiridas en el New York Stock Exchange o Nasdaq, otros negocios en mercados menos conocidos tomarán algún esfuerzo y requerirán la ayuda de un broker o consejero, dijo MacKay.

---

[6] The Washington Post, "*Solar Power*", (26/8)

El último domingo The Washington Post[7] informó que las acciones de Vestas Wind Systems, se duplicaron el año pasado en el Copenhagen exchange. La empresa danesa elevó su producción en Estados Unidos y China. Como consecuencia de esto espera que las ventas tengan un incremento del 17% este año. Los proyectos para ampliar la capacidad de producción en Dinamarca, España, China y Estados Unidos aumentarán la producción a 1.300 turbinas por año a partir de la segunda mitad de 2008[8]. La empresa transportó 629 turbinas con una producción total de 1.090 megawatts en el trimestre, un aumento del 8% en términos de megawatts y un incremento de 1.9% en el número de turbinas con respecto al año anterior.

Aunque el Post sostuvo la fortuna de muchas firmas están vinculadas a los cambios de la temperatura en el planeta y al clima legislativo que se desarrolla, y estoy puede presentar una serie de oportunidades de inversión así como *"pitfalls"* (trampas u obstáculos).

Los inversionistas serían prudentes al estudiar a las empresas involucradas. Tan atractiva podría parecer Vestas, más aún con el incremento de su precio. Su futuro beneficio tendría que mantenerse creciente para justificar el precio de las acciones. Y Vestas afronta barreras. Las turbinas eólicas usan cientos de partes cuyo suministro está limitado, levantando el especto de *bottlenecks* (cuellos de botella).

Hay mucho "*backlog*" (trabajo atrasado) por pedidos de turbinas eólicas. La mayoría de los fabricantes tienen ocupadas las órdenes hasta 2009. Gearboxes, láminas y soportes son difíciles de obtener. La tecnología duplicó la producción de energía de cada turbina, con el incremento del tamaño de 30 pies de diámetro en 1970 a 250 pies de la actualidad.

Los inversores, refiere el Post, necesitan también prestar atención a las acciones del Congreso americano. Los detalles finales de la legislación sobre el cambio climático, por ejemplo si se subasta o distribuyen los permisos de emisiones de dióxido de carbono, que podría desplazar a algunas compañías de perdedores a ganadores y viceversa. Muchos analistas coinciden que una cierta clase de regulación o de impuesto a las emisiones "*is coming*" (está llegando). Aunque no es el gas de efecto invernadero más potente, el dióxido de carbono es el más común, representando el 77% de los gases. Y porque el dióxido de carbono es producido por las formas más comunes de uso de la energía -carbón, petróleo y gas natural- que podría alterar una amplia gama del comportamiento de las inversiones.

La energía solar, que es mucho más costosa que otras formas de generación de energía, llega a ser más competitiva con los lawmakers tax (tasas legislativas) o los precios de las emisiones de dióxido de carbono. "*Los precios de la electricidad podrían estar por encima del 50% durante los próximos diez años. Entonces la solar será más barata que el grid",* dijo Jesse Pichel, senior analyst de Piper Jaffray, que espera que espera el incremento de los precios del carbón y petróleo y la caída de los costos de la solar con la innovación de las *semiconductor chip firms*.

Por ahora, la energía solar confía pesadamente en los subsidios del gobierno, incluyendo en un *federal tax credit* de 2.000 dólares para las instalaciones, complementado por la generosa ayuda en lugares como Austin y California.

Uno de los campeones americanos que figuran en la lista de Mclean & Partners es SunPower, fabricante de paneles y células solares. Esta empresa espera las decisiones congresales para desarrollarse aunque ya empezó a dar pasos gigantes. SunPower Corp apunta a múltiples mercados: residencial, comercial e industrial para sus sistemas de energía vía la adquisición de su nueva división PowerLight[9]. SunPower también espera la fusión y adquisición en la industria solar, por eso está en busca de oportunidades. "*La reestructuración*

---

[7] The Washington Post, *"An investors' guide to the best bets in the changing energy industry*", (2/9)
[8] Bloomberg, "*Vestas Jumps as Profit Surges on Wind Power Demand*", (21/8)
[9] Reuters US, "*SunPower eyes new markets with energy systems*", (29/8)

y la consolidación son inevitables dentro de 5 a 10 años y SunPower será un catalizador... Puedo asegurarle que ponemos recursos en este juego", dijo Tom Werner, su jefe ejecutivo.

La adquisición de PowerLight, que se cerró en enero, dio a SunPower más expertise en marketing y sistemas de energía solar enfocados en cuatro mercados: modernización residencial, *new home construction*, edificios públicos y privados comerciales, y centrales de energía solar. Entre otros proyectos, SunPower trabaja con constructores de casas como Lennar Corp para equipar nuevas casas con azoteas solares, instalando sistemas para Wal-Mart Stores Inc. y Macy's, y construcción de una planta de energía solar de 15 megawatts en Nellis Aire Force Base cerca de Las Vegas, Nevada, que algunos señalan que puede ser el sistema fotovoltaico solar más grande de Norteamérica.

Para la modernización residencial solar, SunPower mantiene una red de distribución que lleva la "*marca*" SunPower y ofrece servicios como publicidad cooperativa, ayuda en la supply chain del distribuidor, o financiación de "*working capital*" (capital circulante).

La empresa trabaja también con utilities eléctricas en formas de construir sistemas de energía solar para satisfacer las exigencias estatales de poner más suministro de energía renovable en el grid. Más de la mitad de los estados de EE.UU. pusieron "*renewable portfolio standards*" para las energías alternativas como la solar y eólica para reemplazar la electricidad procedente del carbón o el gas.

SunPower además dijo que espera tener suficiente silicio para generar 250 megawatts o más de producción de células solares en 2008.

Suntech, el nacimiento del gigante solar

El Imperio del Medio ve aparecer la industria de las energías renovables. Entre las operaciones más notables, un gigantesco parque eólico en Mongolia Interior y en la ciudad de Wuxi, por lo menos a 200 kilómetros en el noroeste de Shanghai, una empresa particular ejemplar: Suntech, el numero tres en el mundo en fabricación de paneles solares.

Suntech Power Holdings[10] espera construir plantas de fabricación en Estados Unidos y Europa para servir la creciente demanda de paneles de energía solar[11]. "*Exploramos la oportunidad de tener una fabricación estratégica fuera de China*", dijo el jefe estratégico de Suntech. "*Europa y Estados Unidos son esencialmente dos mercados claves. Miramos lugares, pero no fuera de estos*", dijo Chan, agregando que Suntech espera identificar ubicaciones de fabricación dentro de dos años. Su mercado europeo incluye Alemania, España, Francia e Italia.

Suntech crecerá cerca de 480 megawatts de capacidad de producción final este año a más de 1.000 megavatios a finales de 2010. La empresa estima que será la segunda o tercera productora mundial de células de energía solar para finales de este año. El objetivo de producción del tercer trimestre de Suntech es de 94 a 96 megawatts y cerca de 325 megawatts de la producción total del año. Suntech tiene contratada la producción de este año y también firmó contratos para entregar más de 150 megavatios para 2008 "*entonces es*

[10] http://www.suntech-power.com/
[11] Reuters US, *"China's Suntech eyes plants in U.S. and Europe"*, (29/8)

un ambiente muy optimista para las ventas", dijo Chan. "*La demanda será más alta que el suministro de módulos fotovoltaicos en 2009".*

La empresa no puso orientación para la producción de 2008, pero puede añadir, con base conservadora, 150 megavatios por año. El apretado suministro de poli-silicio, un componente clave de sistemas solares, hizo para la producción de paneles de algunas empresas pequeñas, pero los analistas sostienen que más silicio refinado estará disponible en 2008. Las provisiones de silicio mejorarán para la industria solar en 2009. Más silicio y una reducción potencial en los costos del producto ayudarán a China a adoptar la energía solar dentro de dos a cuatro años para alimentar el voraz apetito nacional por la nueva generación de energía.

Los expertos de la industria dicen que con el maratónico desarrollo de la industria de la energía solar, China se ha transformado en el mayor consumidor de esa fuente de energía[12]. Las estadísticas muestran que China encabeza actualmente la producción y retención de energía solar en el mundo, esto también lo hace el productor más grande de *solar water heaters*[13] y el consumidor principal. El país se convierte en el mercado mundial más grande para la energía solar. En este mes de Septiembre se desarrollará en China la apertura del 2007 Solar Word Congress in Beijing, todo un mensaje de que la energía solar llegó a China para quedarse.

El presidente de Suntech, Zhengrong se alineó a la cruzada del ex vicepresidente de Estados Unidos, Al Gore sobre el cambio climático y anima a los líderes políticos chinos a sumarse. "*hay que comenzar a actuar pronto*". "*China comprendió desde hace poco que debía cambiar la estructura de su industria, hasta hoy intensiva, de pobre calidad y muy consumidora de energía. Ahora, existe en China una diferencia entre las decisiones del gobierno central y su aplicación a nivel local, más aún cuando estos temas interesan poco a los responsables locales*", dijo Zhengrong en una entrevista al diario suizo Les Temps[14]. En este contexto, China Daily[15] informó, citando una fuente del National Development and Reform Commission, que el país asiático planea reformar su red de distribución de energía para ahorrar electricidad y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

Los actuales sistemas de distribución de energía chinos asignan horas de generación de poder iguales a cada central eléctrica en el grid. Sin embargo, bajo la premisa de asegurar el suministro de energía estable, la reforma dará la prioridad a la energía generada por fuentes de energías limpias como la eólica, solar y de mareas. La reforma comenzará en cinco provincias y municipios en el sur de china y se incorporará al país entero para enero del año próximo. Según las estimaciones, la emisión de 90 millones de toneladas de carbón crudo, con 216 millones de toneladas de dióxido de carbono y 2.2 millones de toneladas de dióxido de azufre, serían eliminadas cada año, comenzando en 2010.

---

[12] China Daily, "*China becomes the world's largest solar power market*", (27/8)

[13] Solar heating systems are generally composed of solar thermal collectors, a fluid system to move the heat from the collector to its point of usage, and a reservoir or tank for heat storage and subsequent use. The systems may be used to heat domestic hot water, swimming pool water, or for space heating. The heat can also be used for industrial applications or as an energy input for other uses such as cooling equipment. http://en.wikipedia.org/wiki/Solar_hot_water#Economics.2C_Energy_and_System_Costs

[14] Les Temps, "*La Chine a donné naissance à l'un des géants de l'énergie solaire* », (22/8)

[15] China Daily, *"China to reform power distribution system*", (27/8)

GLOBAL POWER PLAYERS

McLean & Partners seleccionó las 10 empresas internacionales claves que están preparadas para aprovechar el rápido crecimiento de los sectores de energía solar y eólica.

Empresa	**País**	**Sector**	**Símbolo**	**Exchange**	Precio Reciente
Suntech Power Holdings	China	solar cells	STP	NYSE	$33.35 (U.S.)
JA Solar Holdings	China	photovoltaic cells	JASO	Nasdaq	$29.87 (U.S.)
MEMC Electronic Materials	United States	silicon wafers	WFR	NYSE	$57.41 (U.S.)
First Solar Inc.	United States	solar modules	FSLR	Nasdaq	$90.00 (U.S.)
Sunpower Corp.	Unites States	solar cells	SPWR	Nasdaq	$60.06 (U.S.)
Q-Cells	Germany	solar cells	QCE	Xetra	61.34 euros
Renewable Energy Corp.	Norway	silicon	REC	Oslo	207 kroner
Gamesa Corp. Tecnologica SA	Spain	wind turbines	GAM	Mercado Continuo	27.89 euros
Vesta Wind Systems A/S	Denmark	wind power systems	VWS	Copenhagen	359 kroner
Suzlon Energy Ltd.	India	wind turbines	SUEL	Mumbai	1,239.85 rupees

Fuente: McLean and Partners Wealth Management

Las nuevas perlas de la industria del mañana no nacen por encanto o por generación espontánea. Las tecnologías son frutos de la investigación de largo aliento. Su emergencia comercial es favorecida por las políticas de apoyo de los colectivos públicos, tanto en Europa como en Estados Unidos. Si las mismas empresas danesas, alemanas o españolas están en punta con estas tecnologías limpias, es porque encontraron localmente un primer mercado. Los instrumentos como la tasa de CO2 o la compra de las energías renovables a precio de costo son los mejores instrumentos de los que disponen los Estados para acelerar la transición hacia las energías limpias.

El motor duradero del cambio viene de las tecnologías limpias, a la imagen de la solar o la eólica, llegando a bajar regularmente sus costos y volviéndose competidoras del carbón, del gas o de la nuclear en el largo plazo. Hasta China lo comprendió. Porque, aunque hizo un pedido de una cincuentena de centrales nucleares, se fijó cuantitativamente un objetivo tres veces más elevado en el desarrollo de energías renovables para 2020.

Fusión: GDF Suez, ¿la creación de un "campeón nacional" o de un conglomerado mundial?

El consejo de administración de Suez aprobó la fusión con el grupo estatal Gaz de France. El presidente del grupo Suez, Gérard Mestrallet, "*consultó los administradores, si estaban de acuerdo, y la asamblea de administradores dijo que sí*". Después de un fin de semana de intensa negociación con el gobierno francés, Suez concordó la *"spin off"* (separación) del 65% de su división de agua y saneamiento, en pago de la fusión de su negocio de energía con la estatal GdF[16].

Uno de los factores que ha desbloqueado el proyecto ha sido que Suez ha debido aceptar la sugerencia de las autoridades francesas de centrarse en el terreno de la energía y desprenderse parcialmente de sus actividades de servicios medioambientales, en particular sobre sus actividades en el agua. Este recurso es el tan esencial como la energía.

El gobierno francés va a terminar con un 35% del negocio de energía, lo que lo colocará en el cuarto lugar en el "ranking" mundial en términos de ventas del sector, mientras que GdF-Suez tendrá un 35% de la división ambiental, que analistas evalúan entre 15 mil millones de euros y 20 mil millones de euros. Las compañías dijeron que Suez Environment tuvo ganancias EBITDA (antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización) de 2.000 millones de euros en el 2006. Financial Times[17] afirmó que si bien el nuevo precio es sabroso, la nueva estructura no lo es. El estado en efecto controlará GdF-Suez, que a luego le dará una participación dominante en el brazo ambiental, impidiendo un inmediato *takeover*.

El spin off "*alivia el dolor*", dijo Hans Portner, que maneja utility and water funds holding con cerca de 18 millones en participaciones de Suez para Pictet Asset Management en Ginebra. "*No nos gusta el hecho que éramos accionista de una empresa privada y ahora seremos inversores en uno que es básicamente controlado por el Estado*"[18].

En una entrevista, el secretario del Hélice (Palacio presidencial), Claude Guéant, reconoció que la fusión supone, de hecho, "*una privatización*" de GdF, pero destacó que el Estado francés mantendrá un porcentual del 34%. La fusión Suez-GdF, por un valor estimado en 90 mil millones de euros, significará el nacimiento de los cuatro gigantes mundial del sector, atrás de la rusa Gazprom, del grupo estatal francés Electricité de France (EDF) y de la alemana E.ON. En cuanto a la nueva GDF-Suez, tendrá todo para ser un líder del sector en el futuro. Suez es la quinta eléctrica y el sexto operador de gas de Europa, con una gran especialización en el transporte marítimo de gas natural licuado. Su

---

[16] Le Monde, « *GDF Suez sera un géant de la distribution d'énergie* », (3/9)
[17] *The Financial Times,* "Suez and GdF*", (2/9)*
[18] Bloomberg, *« GDF, Suez Agree to Energy Merger, Separate Water Unit*", (3/9)

complementariedad es también manifiesta en el plano geográfico, tanto en el aprovisionamiento como en la distribución de gas.

En la electricidad, la alianza con Suez le permite a GdF salir de la "*estrategia defensiva*" que mantuvo hasta ahora. Sin olvidar la palanca de desarrollo mayor que constituye el mercado de Gas Natural Licuado (GNL), que crece aproximadamente entre 6 y 7% al año[19]. La fusión también posee centrales nucleares en Bélgica y tiene "*strong positions*" en América, Brasil y Medio Oriente.

GdF es uno de los proveedores de gas más grandes del Reino Unido y uno de los exploradores más activos en el Mar del Norte. Gaz de France hizo de la expansión de su capacidad generadora de electricidad una prioridad, planificando duplicar la producción a 5.000 megawatts en los próximos cinco años. En un editorial, el diario francés Le Monde[20] sostuvo que "*sin poseer yacimientos de gas y forzado por Bruselas a ceder su filial de transporte. Gaz de France estaba en un impasse stratégique*".

Algunos analistas creen que el tamaño de la empresa fusionada asegura que puede enfrentar a su nivel local, la eléctrica EDF, y a productores extranjeros como el monopolio ruso de gas Gazprom."*Un grupo de esa magnitud tendrá un mayor poder negociador con Rusia, Argelia y Qatar,*" dijo Jean-Marie Chevalier, director del centro de geopolítica energética de la Universidad Dauphine de París y socio senior de Cambridge Energy Research Associates. "*No tendrá mucho impacto en los consumidores en el corto plazo, pero lo que es interesante es que el nuevo grupo será un competidor de peso para EDF. Ambos ofrecerán ahora gas y electricidad. En largo plazo esto podría impulsar mejores ofertas para los consumidores,*" añadió.

El nuevo grupo puede entrar en actividad "*a mediados de 2008*", dijeron representantes de uno de los sindicatos franceses que fueron informados, por obligación legal, del proceso negociador. La "*merger of equals*" (fusión de iguales), que comenzó a bosquejarse hace 18 meses pero se postergó por disputas sobre la valuación y el control del grupo, se llevará a cabo sobre una base de 21 acciones de Gaz de France por 22 de Suez[21]. El nuevo grupo será dirigido por el actual presidente de Suez, Gerard Mestrallet, y su vicepresidente será Jean François Cirelli, que dirige GDF. Con Mestrallet bajo la dirección, GDF Suez será una fuerza internacional que desafiará a Gazprom y los *powerhourses* alemanes E.ON y RWE en el escenario global[22]. El proyecto es "extremadamente atractivo para los accionistas (...), no es una nacionalización parcial de Suez'", estimó Mestrallet.

La dificultad parece haber terminado después que el presidente francés Nicolás Sarkozy tuvo conversaciones directas con tres de los mayores accionistas de Suez –Albert Frère[23] (Groupe Bruxelles Lambert, el grupo de inversión en el que Frère participa, es el mayor accionista de Suez, aunque en calidad de inversor minoritario), la Caisse des dépôts et consignations (CDC), la CNP, el grupo nuclear Areva y el Crédit Agricole.

La conclusión de la disputa para la fusión está en línea con la exigencia de Sarkozy, que recientemente presionó para que un acuerdo fuera realizado a pesar de los sindicatos de trabajadores mantenga una posición firmes de oposición a la negociación.

El primer ministro Francois Fillon defendió la decisión de Sarkozy, quien en el 2005 como ministro de Finanzas, había votado por no reducir la participación estatal en GDF por debajo del 70 por ciento."*A través de este acuerdo, Francia tendrá un segundo gigante*

---

[19] Le Figaro, «*Les forces et les faiblesses du nouveau projet »,* (3/9)
[20] Le Monde, "*Une fusion stratégique*" (3/9)
[21] The Times, "*Gaz de France and Suez create £60bn powerhouse*", (3/9)
[22] The Times, "*In charge: Gerard Mestrallet",* (3/9)
[23] Durante más de dos décadas de inversiones, Frère ha contribuido a transformar los sectores europeos del acero, la energía, el petróleo y la banca. Su modo de proceder es muy coherente. Al principio compra pequeñas participaciones –que aumenta con el tiempo- de empresas que considera devaluadas para después venderlas a precios más caros.

energético (...) Esta es una ventaja considerable, que nos permitirá estructurar el mercado europeo de la energía y ser un gran jugador en este mercado," dijo Fillon a la radio Europe 1.

La estrategia energética de Sarkozy, que es considerado por el londinense The Times como "*workaholic President*" (presidente adicto al trabajo), de cara al futuro pasa por la creación de "*campeones nacionales*" que puedan asegurar el futuro de la distribución en Francia, a pesar de que las recomendaciones de la Comisión Europea van justamente en sentido contrario. La fusión se produjo ante la presión de una posible oferta hostil desde el extranjero sobre Suez, como el de la italiana Enel, que no era vista con buenos ojos por el Gobierno de Nicolás Sarkozy. Enel no consiguió lo que quería en Francia, aunque pronto se restableció de la negativa gala en España, donde su oferta conjunta con Acciona por la eléctrica Endesa recibió todo tipo de facilidades por parte del gobierno español.

Este contexto político podía ser sólo favorable para la intervención de Sarkozy, ya con fama de acróbata, que consiguió allí un "*coup de maître*" (golpe magistral). El éxito es triple. Políticamente se desmarca del proyecto inicial diseñado por su antiguo rival Dominique de Villepin (que se haría por un "*one-for-one share swap*" (intercambio de acciones individuales). Recentrado en la energía (gas, electricidad, nuclear, hidráulica), "*el nuevo grupo tendrá la envergadura necesaria para ser un peso en el mercado y, en un segundo tiempo, para pasar a las alianzas indispensables con grandes operadores extranjeros, a comenzar posiblemente con la española Gas Natural, del que Suez tiene el 10%*", escribió Patrick Lamm en el diario francés Les Echos[24] .

En 2006, la estatal Gaz de France (GDF) tuvo un aumento del 29% en su logro líquido. En el total, la compañía francesa tuvo ganancia de 2,3 mil millones de euros el año pasado, un resultado impulsado por el aumento en los precios de energía., Suez tiene 140.000 trabajadores en todo el mundo y su facturación el año pasado alcanzó los 44.300 millones de euros, mientras que la gasista tiene una plantilla de 52.000 empleados y su volumen de negocio en 2006 fue de 27.600 millones.

Suez se enfrenta a esta operación con un resultado menor al habitual en sus cuentas. La compañía logró un beneficio neto de 1.900 millones de euros en el primer semestre, lo que supone un 13,63% menos que los 2.200 registrados entre enero y junio de 2006. La compañía explicó en su momento que este descenso se debió a las menores desinversiones, ya que obtuvo 226 millones de plusvalías netas frente a los 726 millones de euros registrados a 30 de junio de 2006.

Le Monde concluye que "*los accionistas del nuevo conjunto deberán probar que GDF Suez es une bon affaire, no solamente para Francia...sino para los consumidores. Es también en el importe de sus facturas que hará juzgar esta fusión*". Para Stéphane Le Foll, director del gabinete del secretario del partido Socialista francés François Hollande, la "*privatización de GDF*" va a arrastrar un alza de los precios del gas. Jean-Marc Ayrault, presidente del grupo socialista en la Assemblée Nationale, estima por su parte que esta "*negación presidencial va a costar caro a los franceses*". El diputado sostiene que esta fusión amenaza la independencia energética del Hexagone[25].Una de las razones por la que los analistas ven poco impacto inmediato de la fusión entre Gaz de France y Suez es que los consumidores franceses prefieren mantenerse bajo las tarifas reguladas y más baratas fijadas por el Gobierno, que cambiarse a otro proveedor.

El Deutsche Welle[26] pregunta: ¿Y qué pasa con la Unión Europea? En Alemania los especialistas critican la política nacionalista impulsada por Francia. Para los consumidores europeos el anuncio no significa nada bueno. Los nuevos monopolios dictaminan fácilmente los precios y en concreto los consumidores europeos pueden despedirse del sueño de que sus cuentas mensuales de electricidad y de gas se reduzcan.

---

[24] Les Echos, *« Le volontarisme industriel de Nicolas Sarkozy* », (3/9)
[25] LaTribune, « *GDF-Suez: la droite applaudit, la gauche et les souverainistes réprouvent* », (3/9)
[26] *Deutsche Welle,* **«** *French Companies Merge to Create New European Energy Giant***"** *(3/9)*

"*Para la competencia al interior de la Unión Europea se trata de un verdadero traspié",* critica no sólo Holger Krawink, experto en cuestiones energéticas de la Central Alemana de Protección al Consumidor.

La Comisión Europea protestará por lo de GDF y Suez, pero Francia es algo más que un país en el centro de Europa, como pasa con Alemania, y Bruselas acabará tragando, como tragó con la fusión de E.ON y Ruhrgas, que creaba un monopolio en Alemania con ansias expansionistas, o permite el mantenimiento del status de la pública EDF en Francia sin que nadie se ponga colorado en ese país, o hasta el blindaje del mercado energético portugués mientras EDP sale de compras por España.

¿Qatar Gas socio estratégico de GDF Suez?

Si el grupo argelino Sonatrach se negó a la proposición hecha por Nicolás Sarkozy de una alianza con Gaz de France, Qatar Gas podría aceptar ser compañero exclusivo de GDF. El dossier debe ser seguido de cerca, ya que recordemos que Qatar esta netamente interesada en una participación en EADS[27] no escondiendo su intención de crear un "*OPEP del gas*" con Rusia, Irán y Venezuela.

Según el sitio de Internet www.toutsurlalgerie.com, las negociaciones actualmente están en proceso con vistas a una entrada del grupo qatarí al capital del futuro conjunto energético GDF Suez y desembocar en una alianza estratégica de gas entre los dos países. Qatar es favorable a una operación igual. Ambas partes discutirán ahora las últimas modalidades técnicas de su colocación[28].

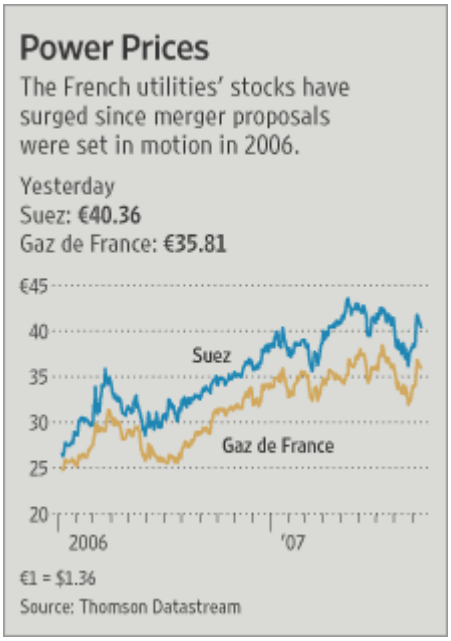
El acuerdo, una vez concluido, permitirá a Qatar Gas hacerse un espacio significativo en el mercado europeo de gas. Pero la ofensiva pareja podría hacerse sólo en detrimento de Sonatrach que corre peligro de perder un mercado de gran importancia para Argelia. La empresa nacional invirtió en efecto varios miles de millones de dólares en la construcción de gasoductos destinados a alimentar a Europa Occidental, y la perdida eventual de participación de mercado que se perfila con la entrada en escena de Qatar Gas, un costo caro para Sonatrach y para Argelia.

No hay que olvidar que Qatar se hizo un aliado de primer orden de Francia, particularmente después del papel jugado en el desenlace del asunto de las enfermeras búlgaras. Sarkozy saludó entonces "*la mediación y la intervención humanitaria de Qatar*".

---

[27] The European Aeronautic Defence and Space Company EADS N.V. (EADS) is a large European aerospace corporation, formed by the merger on July 10, 2000 of Aérospatiale-Matra of France, Construcciones Aeronáuticas SA (CASA) of Spain, and DaimlerChrysler Aerospace AG (DASA) of Germany. The company develops and markets civil and military aircraft, as well as missiles, space rockets, satellites, and related systems. http://en.wikipedia.org/wiki/EADS

[28] *Le Blog Finance,* « GDF/Suez : Qatar Gas à la place de Sonatrach ? », (4/9)



Standard & Poor's Ratings Services (S&P) considera que la fusion entre Suez y Gaz de France (GDF) será positiva desde una perspectiva crediticia para la primera, pero negativa para la segunda, puesto que el grupo de servicios se verá beneficiado de la fortaleza financiera de su nuevo compañero de viaje[29]. Por este motivo, la agencia de calificación crediticia situó en vigilancia con perspectiva positiva el *"rating"* de Suez, situado en la actualidad en 'A-' a corto plazo (calidad buena, pero algo sensible al entorno). Mientras mejora su percepción de Suez, la agencia advierte que la estructura crediticia de GDF podría quedar dañada con la fusión, por lo que sitúa su "*rating*" en vigilancia con perspectiva negativa. En la actualidad, GDF recibe una nota de 'AA-' a largo plazo (nivel más bajo de la calidad superior) y 'A-1+' a corto plazo (calidad extrema).

"*Al margen de cambios en los términos de la fusión, debería ser positiva en conjunto para Suez y dilutiva para GDF desde el punto de vista del crédito y en términos tanto de negocio como de riesgos financieros*", explicó el analista de la agencia Hugues de la Presle. Según este analista, Suez es una compañía más grande y diversificada, pero GDF dispone de riesgos crediticios mucho más bajos, dada la magnitud de sus ganancias procedentes del mercado regulado francés.

"*Para acabar con la vigilancia del 'rating', nos fijaremos en la estrategia del grupo ampliado y en su política financiera*", indica De la Presle, quien advierte de que la operación se enfrenta a varios obstáculos, como la aprobación de los accionistas de ambas compañías, la oposición de los sindicatos de GDF y la firma de un decreto que permita la privatización de la gasista.

[29] Forbes, "*Gaz de France, Suez still on watch list following merger agreement - S&P*", (3/9)

Brasil, Chile y Perú en el desarrollo comercial de GDF Suez

La fusión entre Suez y Gaz de France no ocasionará la duplicación de activos en Latinoamérica, sino que permitirá que la nueva firma amplíe su cobertura en la región[30]. "*La fusión combina el conjunto de ambas empresas. No se tiene previsto vender activos",* sostuvo. Los países de mayor prioridad en Latinoamérica, en los que cuenta con una sólida posición y potencial de crecimiento, son Brasil, Chile y Perú. Entre los proyectos se cuenta una terminal de regasificación de gas natural licuado (GNL) en Chile y subastas de electricidad en Brasil como el proyecto hidroeléctrico de 6,45GW Madeira.

Los países prioritarios donde cuenta con nuevas posiciones y que presentan un elevado potencial de crecimiento son México, Panamá, Colombia y Uruguay, mientras que Centroamérica se mantiene en observación estratégica.

En Latinoamérica Suez tiene operaciones de distribución de electricidad y gas en Argentina, Brasil, Chile, México, Panamá y Perú, y de GNL en Trinidad y Tobago. Los ingresos de Suez crecieron un 4,9% a 3.208mn de euros el primer semestre, de los cuales 799mn provinieron de Latinoamérica, un 19,3% más en relación con el 1S06, y 1.814mn de Norteamérica, un alza de 9,4% frente a enero-junio del 2006[31].

Los ingresos latinoamericanos de la unidad aumentaron gracias a un alza en las ventas y en los precios de la electricidad en Brasil, Chile y Perú. El Ebitda de SEI durante el 1S07 se incrementó un 7% a 806mn de euros, de los cuales 387mn provinieron de Latinoamérica -un 1,7% más comparado con el 1S06- y 234mn de Norteamérica -un 10,9% más, año con año.

En Chile el grupo franco-belga Suez actualmente posee participaciones en las generadoras nacionales Edelnor y Electroandina. Ambas firmas operan en el Sistema Interconectado del Norte Grande (SING), donde opera en sociedad con la cuprera estatal Codelco. De hecho, su apuesta es a largo plazo, y eso se refleja en las potentes inversiones que Suez ha anunciado en el norte. Una es la Central Termoeléctrica Andina, en Mejillones, que contará con dos unidades de 200 MW cada una. La central tendría un costo aproximado de US$ 800 millones. También participa junto a Codelco en el terminal de GNL en la II Región[32].

Adicionalmente, tiene una participación en el mercado sanitario chileno. Ello, porque en conjunto con la española La Caixa controlan Agbar, que en Chile controla Aguas Andinas a través de su matriz de negocios local Inversiones Aguas Metropolitanas (IAM).

En Brasil, el grupo Suez controla Tractebel Energía, mayor generadora privada del País, con sede en Florianópolis. La compañía, que es responsable por la generación del 8% de la electricidad consumida en Brasil, tiene seis fábricas hidroeléctricas y siete termoeléctricas[33].

Suez es, con su filial EnerSur, es el tercer productor más grande de electricidad privado en Perú y representa el 11% del mercado. EnerSur le vende electricidad en el marco de un contrato a largo plazo a su principal cliente que es Southern Peru Cooper Corporation, así como a otros clientes industriales.

---

[30] Business News Americas, "*Analyst: GDF-Suez merger won't lead to LatAm asset sales – Regional*" (4/9)
[31] Business News Americas, "*Suez: Brasil, Chile y Perú son prioridades en LatAm*", (30/8)
[32] El Mercurio, "*Fusión de Gaz de France y Suez*", (3/9)
[33] Ultimo Segundo "*Suez e GDF devem anunciar fusão*", (3/9)

En Argentina, las actividades de Suez son administradas por Litoral Gas, sociedad de distribución de gas que opera en la provincia de Santa Fe y en el noroeste de la provincia de Buenos Aires, y ECS, en el cual la empresa posee una participación minoritaria. ECS es una sociedad de comercialización de modesta envergadura, que le compra electricidad y gas natural en el mercado y directamente le vende a los clientes industriales de Argentina, pero también de Brasil y de Chile.

Proyectos: La Comisión Europea retoma la iniciativa energética con un regulador continental

Según un documento que obtuvo el diario francés Les Echos[34], anuncia que la Comisión Europea propondrá, el 19 de septiembre, cinco proyectos para retomar la iniciativa en el sector energético. La independencia de los transportistas de energía y la creación de un regulador europeo estarán en el corazón de las conversaciones que vendrán. Ya se conocían las críticas de la Comisión en contra de las "*disfunciones*" del sector de energía muy poco abierto a la competencia según su criterio. Es por eso que presentará un tratamiento de choque para obtener el diagnostico.

En un documento, la CE presenta cinco textos -dos directivas y tres reglamentos- que, si son adoptados en estas condiciones, le permitirán retomar el protagonismo en el dominio clave. Los proyectos son susceptibles de cambiar para mediados de septiembre, pero la lógica de fondo corre el riesgo de cambiar poco. Todas estas medidas están conforme a los deseos del presidente de la Comisión, José Manuel Barroso. Desde septiembre de 2006, quiere "*efectivamente reformar*" este sector y evocó la idea de un regulador europeo como una *"opción*". Le Monde afirma que una reforma que podría conducir, si ve la luz contra la opinión de Paris y Berlin, al estallido de los principales grupos europeos, como EDF y GDF Suez, en Francia, E.ON y RWE en Alemania[35].

Su oposición al "*statu quo"* fue interpretada como un paso al desmantelamiento de los grupos integrados de energía como EDF y Gaz de France. Un año más tarde, estas ideas están en la primera línea de los proyectos de la comisión. Llevados y desarrollados por los comisarios de Energía y de la Competencia, Andris Piebalgs y Neelie Kroes, serán el eje central de las conversaciones.

La Comisión propone en efecto dos opciones para reforzar la independencia de los transportistas de electricidad y de gas que no termina de suscitar debates. Otro proyecto

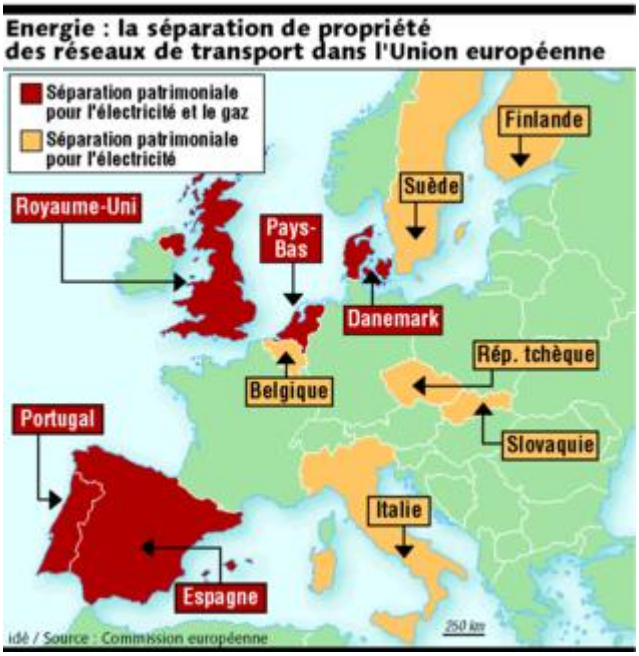
---

[34] Les Echos, *"La Commission européenne place le secteur énergétique sous haute surveillance* », (4/9)
[35] Le Monde, "*Bruxelles cherche à renforcer la concurrence dans l'énergie »,* (4/9)

"*phare*" (faro) de la Comisión, la creación de un regulador europeo susceptible de "*revisar*" decisiones nacionales podría irritar también a Estados preocupados por su soberanía.

La separación de las actividades competitivas (producción, abastecimiento de electricidad y de gas) y reguladas (transporte de energía) no es nueva. Pero la Comisión quiere reforzar su independencia, procurando que sus propietarios sean diferentes. Ya es el caso en algunos Estados miembros. Esta "*separación patrimonial*" autorizaría a los suministradores y productores de electricidad a ser accionistas minoritarios de los transportistas, pero sin minoría de bloque. Lanzada la concesión por Bruselas, los proyectos se refieren sólo al transporte, es decir las autopistas de la energía, y no las redes de distribución locales.

Para apaciguar las críticas, la Comisión sugiere la segunda opción, a la cual ella misma estuvo opuesta en enero. Bautizado como "*independent system operator*" (ISO), le permitiría a los productores y/o abastecedores quedarán propietarios de sus lucrativas redes de transporte y percibir a este título un alquiler, pero sin derecho respecto al servicio, mantenimiento o las inversiones de la red. Para que el gestionario de la red sea reconocido como transportista debería, en efecto, plegarse a un "*procedimiento de certificación*" de independencia co-organizada por el regulador nacional y la Comisión Europea. A este estadio, Grecia, Luxemburgo y los Países Bálticos, al lado de Francia y de Alemania que en el verano se opusieron a la separación patrimonial, pleitean por las derogaciones. Por otra parte, algunos países procuran introducir una tercera opción que se limitaría a un crecimiento de los poderes reguladores.



La creación de un regulador europeo

La Agencia europea de cooperación de los reguladores de energía es una gran novedad de los proyectos de la Comisión. Debería ser piloteada por un Consejo de reguladores. Este regulador controlaría a los transportistas europeos de gas y de electricidad y podría pedirles la modificación sus proyectos para que no hubiera "*hoyos*" en las inversiones europeas. La idea no es reemplazar los reguladores de sus misiones nacionales, sentencia la Comisión.

El regulador europeo tendría, sin embargo, "*el poder de revisar decisiones tomadas por una autoridad de regulación nacional que directamente impacte en el mercado interno*". La creación de la Agencia será acompañada de un fortalecimiento de los poderes de los reguladores nacionales. Para luchar contra la heterogeneidad de las situaciones de los Veintisiete, la Comisión quiere confiarles verdaderos poderes de investigación, autorizarlos a pronunciar "*sanciones disuasivas*" y concederles a la personalidad moral, la autonomía presupuestaria y una management independiente.

La cooperación de los transportistas en el nivel europeo será reforzada. La red europea de los transportadores de electricidad y los de gas, designados como estructuras formales de cooperación, establecerían planes de desarrollo de la red en "*por lo menos diez años*". Su cooperación sería supervisada por el regulador europeo.

A finales de julio, nueve capitales advirtieron a la Comisión contra una reforma de inspiración demasiado liberal. "La idea de que la separación completa de la producción y de la distribución sería la única clave de un desarrollo del mercado interno de electricidad y de gas, debe ser apartada", escribía el ministro francés de l'écologie, du développement et de l'aménagement durables, Jean-Louis Borloo, en un mensaje rubricado por su s colegas alemanes, austriacos, griegos, eslovacos, chipriotas, luxemburgueses, letones y búlgaros.

Geopolítica: CE propone restricciones al acceso de empresas extranjeras al sector energético europeo

La Comisión Europea estudia una serie de medidas destinadas a restringir el acceso de empresas extranjeras al sector energético de la UE y, en particular, a sus redes de gas y electricidad. El rotativo británico Financial Times, tuvo acceso a un documento confidencial del que se desprenden los planes europeos para frenar la ambición de las empresas rusas por expandirse en la Unión Europea. Según FT, algunos gobiernos expresaron el temor de que Rusia y otros países ricos en recursos lleguen a controlar el suministro de energía europeo mediante empresas estatales como Gazprom o a través de fondos de inversiones propiedad también del Estado.

Las empresas europeas tienen fuertes restricciones para invertir en países como Rusia o Arabia Saudita. Por eso, Bruselas plantea un "*ojo por ojo*" o, lo que es lo mismo, la aplicación de una "*cláusula de reciprocidad*" a esos países para impedirles el acceso al mercado europeo. Entre las opciones más inocentes de la Comisión para entorpecer la entrada a su mercado, se encuentra la posibilidad de que el órgano ejecutivo europeo se reserve el derecho a someter a escrutinio a todo potencial comprador.

La opción más restrictiva consistiría en declarar el sector energético europeo como "*industria estratégica*", con lo que se quedarían fuera la mayoría de los países no comunitarios y, en especial, Rusia, debido a que su empresa estatal Gazprom tiene un fuerte interés en incrementar sus inversiones en Europa. Sin embargo, la Comisión ya se opuso en el pasado con firmeza a los intentos de los Estados miembros como España y Francia de declarar sus industrias energéticas sectores estratégicos para protegerlos de OPAs procedentes del exterior.

Todas las medidas que estudia la Comisión Europea para restringir el acceso ruso al mercado energético europeo se enmarcan en un mismo debate. La separación de la propiedad de la distribución del gas y la electricidad de las actividades de generación y suministro. Los países de la UE opuestos a la separación argumentan que ésta podría dejar las redes de distribución expuestas a OPA's extranjeras[36].

Un documento interno del ejecutivo europeo sobre las posibles implicaciones de ese proceso, filtrado al diario FT Deutschland, indica que la UE podría ser "*vulnerable*" a los planes de terceros países "*de dominar los mercados europeos no sólo en cuanto al suministro, sino mediante la adquisición de las redes*". El documento advierte explícitamente del riesgo de que se produzcan situaciones en las que las inversiones no obedezcan a motivos puramente económicos.

Tras conocerse la noticia, el Kremlin llamó a la Unión Europea para dejar de preocuparse de la seguridad de provisiones de energía rusas y dijo hará todo lo legalmente posible para asegurar a las empresas rusas el imparcial acceso del downstream de gas natural y activos de electricidad en Europa[37]. Dmitri Peskov, funcionario de prensa del Kremlin, dijo que *"las medidas para discriminar a las empresas rusas sería totalmente injustas"*. "*No creo que esto pueda estar en la agenda. Rusia usará cualquier medio legal posible conforme a la ley internacional para asegurar el igual acceso a mercados para sus empresas*", dijo a FT.

Jonathan Stern, the head of gas research at the Oxford Institute for Energy Studies dijo que la reciprocidad era un concepto popular en la Unión Europea, pero no una ejecutoria conformes a las leyes de la competencia europeas. Stern dijo que "*la iniciativa no es importante porque las empresas rusas no conseguirán ningún activo grande de energía en Europa, de todos modos*". "*El mercado para empresas de energía grandes de Europa es una discreción de los gobiernos anfitriones",* dijo.

Frenos posibles: Opciones para restringir la propiedad extranjera de activos de energía de la Unión Europea.

*Nuevos poderes para que la Comisión Europea escudriñe los takeovers de las empresas de energía.

[36] Le Monde, "*Bruxelles pourrait freiner les appétits russes dans le secteur de l'énergie* », (30/8)
[37] Financial Times, "Moscow warns EU on 'unfair' energy plan", *(30/8)*

*Un requerimiento de "*reciprocidad*", impidiendo a las empresas adquirir negocios de energía de la Unión Europea a no ser que sus países se abran la inversión extranjera.

*Prohibición de la propiedad no-Unión Europea de la infraestructura estratégica de energía.

La francesa Total obtiene amplios poderes en el desarrollo de Shtokman

La francesa Total compartirá con la rusa Gazprom todos los riegos que entraña el desarrollo del yacimiento Shtokman y podrá anotarse en el balance hasta 300.000 millones de metros cúbicos de gas, pagando alrededor de 800 millones de dólares y obteniendo amplios poderes en lo que respecta a la gestión del proyecto[38]. A las demás empresas que pretenden desarrollar el mayor yacimiento ruso del condensado del gas se les ofrecerán en octubre las mismas condiciones pero con menores derechos de gestión, lo cual hace a los expertos suponer que podrían abandonar el proyecto.

"*Las condiciones ofrecidas a Total son muy diferentes a las que se formularon hasta ahora ante otros participantes del proyecto*", admitió un ejecutivo de Gazprom. *"The matter at stake is the economic parameters, not the political ones"* (son de índole económica, no política), agregó. Total podrá anotarse en su balance el 25% de la cantidad de 1,22 billones de metros cúbicos prevista para la primera fase. A cambio, la empresa francesa ofrecerá al monopolio gasifero ruso "*cierta suma extra*", por encima

"*El grade de riesgo de mercado y la responsabilidad por lograr ciertos parámetros del presupuesto y el pro rateo de las fechas será compartido entre Gazprom y Total*", mencionó una fuente. A cambio, la compañía francesa ofrecerá al monopolio gasífero ruso *"cierta suma extra*", por encima de las inversiones necesarias en Shtokman. Representantes de Total y Gazprom rehusaron comentar el posible importe de esta "*compensación por reservas*".

Maxim Shein, de BrokerCreditService, calcula que Total deberá desembolsar entre 500 y 1.200 millones de dólares, y una fuente anónima en Gazprom admite que se trata de una estimación "*muy próxima a la realidad*". Según la información de Kommersant, Total tendrá derechos iguales a los de Gazprom en un amplio repertorio de cuestiones. Otros pretendientes - Statoil e Hydro, que piensan fusionarse, así como ConocoPhillips -podrán optar a una participación del 24%, como máximo, y sus poderes serán más restringidos. Konstantín Batunin, de Alfa-Bank, cree que estas empresas podrían renunciar del todo a Stockman a pesar de que el proyecto promete pingües ganancias, posibilidad que confirma también fuentes anónimas en una de las compañías pretendientes.

[38] Kommersant, "*Total to Join Shtokman with Vast Authority*", (29/8)

Shein recuerda que Total es la principal productora mundial del gas natural licuado y una de las mayores en lo que concierne a la extracción del gas desde plataformas marinas, por lo cual será capaz de proporcionar todas las tecnologías que le hagan falta a Gazprom.

Estrategia: Tras GDF Suez nacerá un gran conglomerado industrial nuclear en Francia

El futuro de Areva, de Alstom y de Eramet se discute al más alto nivel del Estado. Varios "*schémas*" están en estudio, con el telón de fondo la voluntad de constituir un gran grupo de talla mundial, incluyendo a un cierto numero de industriales franceses y extranjeros. Los nombres de Bouygues, de Mitsubishi, de Siemens, de EDF y de Total fueron citados[39].

El dossier de acercamiento entre Suez y Gaz de France no está todavía cerrado que el gobierno francés ya prepara su próxima "*grand Meccano industriel*". Evocado desde hace meses, la recomposición del sector nuclear francés está "*en marcha*", indican varias fuentes. Francia "*adquirió una maestría en energía nuclear que es una ventaja considerable*", subrayó en los últimos días Nicolás Sarkozy. *"Tiene una competencia reconocida, de empresas significativas. Hay que darles medios para desarrollarse"*. The Economist[40] caracteriza la actitud de Sarkozy como una determinación de intervenir en asuntos industriales, confirmando que su política económica será una mezcla extraña de *"old-style*" intervencionismo gaullista y economía liberal anglosajona.

¿Cómo? varios planes están en estudio, con la construcción de un gran grupo de importancia mundial y el apetito de los industriales deseos de obtener una parte de la torta. En todos los casos, es la decisión del Estado la que está en juego para estas actividades sensibles. Las reflexiones llevadas al más alto nivel del Estado conciernen principalmente a tres empresas: Areva, Alstom y Eramet así como sus accionistas.

El escenario más antiguo consiste en acercar a Areva con Eramet. La familia Duval, accionista del grupo minero con 37%, está dispuesto a ceder su participación a Areva, que detenta el 26% del capital. Esta noticia podría acelerar el calendario de apertura de capital del grupo nuclear. Ya que los compradores extranjeros, también, manifestaron su interés. Para tomar velocidad y preservar el carácter francés de Eramet, actor esencial en Nueva Caledonia y en Gabón, la empresa pública está dispuesta a adquirir el 37% de la familia Duval considerado en 1,9 mil millones de euros.

Pero, teniendo en cuenta sus medios financieros, esa transacción, que necesitaría sin duda de una OPA sobre Eramet, no puede apenas concebirse sin la entrada en bolsa de Areva. Pero existen otros planes. Particularmente tomando en consideración el deseo de Alstom y de su accionista de referencia, el gigante BTP Bouygues, de acercarse a Areva.

En julio pasado, un nota confidencial redactada por el administrador general de Commissariat à l'énergie atomique (CEA), Alain Bugat. Titulada: « *Position du CEA au regard*

---

39 Les Echos, "*Refonte de la filière nucléaire française : les divers scénarios à l'étude* », (31/8)

40 The Economist, « *Taking care of business",* (31/8)

d'une ouverture du capital d'Areva », diseña tres pistas posibles, explicando que hace falta "*darle a Areva la configuración más adaptada para ser el "acteur mondial majeur" en el renacimiento del sector nuclear y valorizar lo mejor posible los intereses franceses*".En este documento de 12 páginas, el CEA recuerda que la venta de una parte del 79% que tiene Areva debe permitirle para financiar el desmantelamiento de sus instalaciones civiles y militares.

"*El desarrollo de Areva necesita medios importantes. Una evolución del capital parece la mejor solución", declaró la presidenta del directorio del grupo nuclear. Pero "las modalidades y el cronograma dependen de la decisión del gobierno*", añadió la directora del grupo, 85% público[41].

En esta óptica, la Comisariato de energía atómica resume así los tres planes "*aceptables*": la persecución del "*stand alone*", con la apertura limitada de capital y de las filiales detentadas en un 100%; la creación de un gran grupo nuclear internacional , con base de capital franco-japonesa, pero con una conservación del control público mayoritario; o la creación de un gran grupo privado francés fabricante de equipos del dominio de energía, con la conservación del control pública mayoritario sobre las actividades estratégicas. En todos los casos, la participación del público en el capital de Areva será sensiblemente aumentado.

Concretamente, el primer escenario vería a la CEA librarse del 29% del capital de Areva, considerado en 7 mil millones de euros. El 34% detentado por la alemana Siemens en la filial Areva NP (actividades de reactores) serían convertidos en una participación de cerca del 8% al nivel del holding. Este escenario permitirá a Areva mantener sus filiales en 100%, observa Alain Bugat, "*pero no permite hacer volver a otros socios industriales como Bouygues, excepto reducir parte de la propuesta al público*". Un modo de anticipar los deseos de los poderes públicos.

En el segundo escenario, las estructuras de Areva serían trasformadas ya que se trataría de introducir a Bouygues en el seno de Areva NP con un 34%. Total y EDF se harían accionistas claves en la estructura de Areva NP (ciclo de combustible) y actores como Siemens y la japonesa Mitsubishi "*incrementarían*" el nivel del Holding. ¿Porqué un industrial nipón? pues un poner "*pie fuerte en Asia parece ineludible*", se lee en el documento de CEA, y para que el grupo no aparezca "*como demasiado exclusivamente francés*".La última pista marca un viraje de 180 grados, ya que supone la privatización pura y simple de Areva. Lo que hará reaccionar fuertemente a las asociaciones anti-nucleares y ecologistas. El documento habla, en primer lugar, en una fusión Areva-Alstom que le permitiría a Bouygues ocupar un sitio de todo el plan del nuevo conjunto.

Otro escenario, supone también la salida de Siemens, reemplazado por Mitsubishi. Para la llegada, el nuevo grupo estaría presente en todos los eslabones de la cadena nuclear, de la producción de uranio al reciclaje de combustible, sin olvidar la construcción de los reactores.

Sería también un actor importante en las infraestructuras de transporte. Una omnipresencia que no dejaría de hacer "*grincer des dents*" (rechinar los dientes) entre sus competidores, los que sean operadores en energía o ferroviarios. Siemens, en particular, podría inquietarse por ese plan, que tendría todas las chances, después del *feuilleton* Airbus, que agravó nuevamente las relaciones franco alemanas. Ya en julio pasado, un artículo aparecido en el semanario alemán WirtshaftsWoche, sostuvo que Nicolás Sarkozy tendría la intención de utilizar la opción de compra de la participación de Siemens en Areva NP[42]. El semanario dijo también que Patrick Korn, presidente de Alstom, sería llamado a dirigir la nueva empresa.

Según la revista económica, que cita fuentes próximas a la empresa, este proyecto emanaría del presidente Nicolás Sarkozy mismo, que desearía así poner fin a la fusión

---

[41] Le Monde, *« Anne Lauvergeon prône l'ouverture du capital d'Areva* », (31/8)

[42] *Le Blog Finance,* "Bouygues pour la création d'un pôle nucléaire avec Areva » , (31/8)

Siemens-Framatome iniciada en 1999. Recientemente, Siemens dio a conocer que estaba en discusiones con Areva para mantener su participación en su co-empresa nuclear Areva NP (ex-Framatome). Según Wirtschaftswoche, el patrón de Siemens, Peter Löscher "*espera el apoyo de la canciller Angela Merkel*" para oponerse al proyecto de Sarkozy.

Algunos contemplan todavía otra opción. Esta última consistiría en acercar en el seno del mismo conjunto a Areva, Alstom y Eramet. Ese grupo pesaría 50 millones de euros en Bolsa. Por encima del sector, daría origen a un nuevo peso pesado en el sector minero, asociando el uranio de Areva y el níquel de Eramet. Esto le daría al grupo una fuerza más grande en la construcción de centrales, tanto nucleares como convencionales.

Tras la difusión del estudio, Areva y Mitsubishi Heavy Industries (MIH) oficializaron su "*partenariat*" en el sector nuclear creando una coempresa encargada de desarrollar y comercializar un reactor de tercera generación de potencia media[43]. Bautizada Atmea, se encargará del desarrollo, de la comercialización, de la certificación, de la venta de Atmea 1, un reactor de agua presurizada de tercera generación de 1.100 megawatts.

Anne Lauvergeon, presidenta del directorio de Areva, explico que el reactor podía también permitirles a los electricistas aumentar la potencia de sus redes. Aseguró que este nuevo equipo utilizaba tecnologías a toda prueba, fácilmente adaptable y responde a las exigencias de seguridad más estrictas, el casco puede soportar la caída de un avión militar o civil[44]. Ambos socios se mostraron discretos sobre el precio, asegurando que sería "*competitivo*". El costo total de un EPR es de cerca de 3,3 mil millones de euros, al haber sufrido este precio un alza de costos de las materias primas en estos últimos años.

Análisis: Brasil ¿Crisis de sobrecapacidad de biodiesel o un gran negocio para la exportación?

La fiebre del biodiesel deberá provocar sobrante de combustible y perjuicios para las empresas que invirtieron en ese mercado de Brasil. Muchas de ellas pueden concluir las actividades antes aún del despegue de la iniciativa.Según el Ministerio de Minas y Energía, Brasil tiene ya capacidad de producir más del doble de la cantidad de biodiesel necesaria para alcanzar la cuota de 2% de adición al gasolina, que pasará a ser obligatoria a partir de enero de 2008. Hasta finales de agosto, 40 fábricas estaban en operación, con capacidad total para producir 1,685 mil millones de litros por año. Para completar la cuota del 2% prevista en la ley federal que estableció el Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel son necesarios sólo 840 millones de litros[45].

Además de las fábricas en actividad, otras 21 unidades productivas están en proceso de autorización en la Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) y en la Secretaria da Receita Federal. Si son autorizadas, serán 1,456 mil millones más de litros de capacidad, elevando el potencial de producción de Brasil a 3,141 mil millones de

---

[43] Reuters France ,« *Areva et MHI ensemble dans le nucléaire moyenne puissance* », (3/9)
[44] La Tribune, « *Areva et Mitsubishi créent la co-entreprise Atmea pour développer un réacteur en commun* », (3/9)
[45] Estado de San Pablo, "*Brasil já tem mais biodiesel do que precisa*", (2/9)

litros, casi cuatro veces más la demanda prevista para el año que viene. Seis usinas más, con capacidad para producir 508 millones de litros, están en fase de construcción.

"*La respuesta del sector privado fue por encima de lo esperado*", dijo Arnoldo Campos, coordinador del Programa Nacional do Biodiesel no Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). "Con las señales emitidas por el gobierno y por el propio mercado internacional, las personas invirtieron por cuenta y riesgo en la construcción de usinas en todo el país". El exceso de oferta debe comprometer la rentabilidad de las empresas, una vez que las distribuidoras van a tener un enorme poder de negociación. *"Habrá una disputa muy fuerte para ver quien va a suplir la demanda, ya que alguien va a quedarse fuera, porque cabe sólo la mitad de lo que tiene"*, afirma el coordinador.

"Una de las salidas sería la exportación, pero el mercado externo para ese tipo de combustible aún es sólo una promesa. Si no tiene mercado externo ni para el alcohol, imagine para el biodiesel", dice Campos.

"*Los biocombustibles, de manera general, aún van a depender del mercado interno por algunos años*". El escenario actual de oferta mucho mayor que la demanda puede llevar al cierre de fábricas antes de que el programa de biodiesel despegue, dice el consultor en economía internacional Adriano Benayon. "*Cualquier empresa que esté invirtiendo para producir y no consigue vender su producción en una medida razonable corre serio riesgo de quedarse en el rojo*", argumenta el consultor. "*De ahí hasta cerrar las puertas es cuestión sólo de tiempo, porque el dinero aquí en Brasil es muy caro.*"Para Benayon, el gobierno debería aumentar el porcentual de adición del biodiesel al diesel. "*Técnicamente, la mezcla podría llegar a hasta un 50% sin perjuicio para el motor de los vehículos.*"

Arnoldo Campos, del MDA, cuenta que ya se discute dentro del gobierno alternativas para garantizar la motivación del sector privado para invertir en el biodiesel. Recuerda que el presidente Lula ya anunció que pretende anticipar de 2013 para 2010 la segunda fase del programa que prevé adición obligatoria del 5% de biodiesel al diesel. El cronograma puede ser acelerado aún más. "*La cuota del 2% es sólo un escalón para llegar a un 5%, que siempre fue una meta ",* dijo Campos. "*Peo antes necesitábamos tener capacidad de producción, además de probar el biodiesel en Brasil*". La pruebas técnicas para el uso de la cuota del 5%, que están siendo realizadas con la participación del sector automovilístico, deberán estar concluidos para finales de año. *"Es bien probable que ya en 2008 sea autorizada la adición no obligatoria del 5% en el diesel."*

Para que no se quedaran rehenes del mercado interno, algunas empresas están asociándose a fondos extranjeros, que pueden facilitar negocios en el exterior. Bionasa Combustíveis Alternativos, do Grupo Jaraguá, por ejemplo, se asoció recientemente a la empresa británica Trading Emission PLC (TEP) para la construcción de un complejo industrial de biodiesel en Porangatu, en el interior de Goias. La fábrica, que deberá entrar en operación a mediados del año que viene, tendrá una capacidad inicial para producir 200 millones de litros por año. En la segunda etapa, prevista para ser concluida en 2010, la capacidad será ampliada para 400 millones de litros. "*La ventaja de tener un socio como TEP es la apertura comercial para Europa*", dice Francisco Barreto, presidente de la Bionasa. El emprendimiento ya recibió propuestas de países europeos para compraventa futura de toda la producción de la fábrica. "*Sólo no cerré negocio porque creo que los precios van a subir".*

Petrobrás suspende la producción de H-Bio

El alza del precio del óleo de soja llevó a Petrobras a suspender la producción de H-Bio, un nuevo tipo de diesel presentado con grande destaque por la estatal brasileña, en mayo del año pasado, como una evolución en la tecnología de producción de derivados del petróleo. El producto, de menor impacto para el medio ambiente, lleva óleos vegetales en su mezcla y, según la empresa, no vale la pena, en este momento, venderlo al mismo precio del diesel derivado del petróleo[46].

Las altas cotizaciones de los óleos vegetales son motivo de preocupación también para las distribuidoras de combustibles, que comienzan a negociar contratos de suministro de biodiesel para el año que viene. Según datos del Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada da USP (Cepea), la cotización del óleo de soja batió récrod en la Bolsa de Chicago en julio, alcanzando los 832,26 dólares por tonelada.

En San Pablo, el producto cerró el mes con un precio promedio de 1.703,36 reales por tonelada, valor un 36,2% superior al registrado en julio del año pasado. Investigadores de la entidad apuntan como causa el calentamiento del mercado interno, que viene reduciendo los stocks en mano de los productores.

"*Hoy no compensa producir H-Bio*", afirmó, el miércoles, el director de abastecimiento de Petrobras, Paulo Roberto Costa. La empresa comenzó a producir el combustible este año, con la adición de óleos vegetales al proceso de refino de diesel, que formó un producto híbrido, 10% vegetal y un 90% derivado del petróleo. A pesar del escenario actual, la compañía tiene como meta producir 425 millones de litros de H-Bio en 2008, volumen que debe subir a 1,6 mil millones de litros en 2012, después de inversiones por 60 millones de dólares, previstos en la planificación estratégica divulgada a inicios del mes de agosto.

Ejecutivos del sector de combustibles dicen que otro problema comienza a surgir con la disparada de los precios del óleo de soja: el riesgo de que empresas vencedoras de las subastas de biodiesel de la Agência Nacional do Petróleo (ANP) no entreguen los productos. "*Tiene gente que ganó cuota en subastas el año pasado y dejó las compras de insumos ahora*", explica una fuente, que cree que algunas empresas dejarán de cumplir los contratos. En la época de la primera subasta, en noviembre de 2005, el óleo de soja de San Pablo costaba 1,1 mil reales por tonelada. El precio de venta del biodiesel quedó en cerca de 1,80 reales por litro. En ese periodo, el insumo creció más del 50%, pero el precio de venta será el mismo. Petrobras fue la única compradora de las subastas y se comprometió a pasar el producto a las distribuidoras por el mismo precio del diesel de petróleo, que hoy cuesta, en la refinería (sin ICMS), 1,362 reales por litro.

En las subastas, productores de biodiesel se comprometieron a entregar un total de 840 millones de litros, volumen suficiente para garantizar, ya este año, la mezcla B2 en todo el mercado, si los contratos son cumplidos. Gran parte de las distribuidoras de combustibles, sin embargo, aún no tienen estructura para mover biodiesel en todas sus bases. Hay gran preocupación con el riesgo de fraudes en la venta del producto, que pasa a ser obligatorio en el inicio del año que viene.

El biodiesel es una mezcla formada por un 20% de diesel vegetal con un 80% de diesel derivado del petróleo, bautizada B2. Para los ejecutivos del sector, hay grandes oportunidades de empresas defraudadoras que no añadieran el diesel vegetal, más caro, al producto vendido en las bombas. Con los precios actuales, el fraude garantizaría una ganancia del 25% en el margen de ganancia.

---

[46] Estado de San Pablo, "*Petrobrás pára de produzir H-Bio*", (31/8)

Chile: Los intereses tras los dos bandos que se enfrentan en la ley "Tokman"

La ley Tokman ha logrado milagros: puso en una misma línea y por primera vez de acuerdo al ex ministro de Economía, Jorge Rodríguez y a la ex secretaria de la Comisión Nacional de Energía, Vivianne Blanlot: ambos están en contra del proyecto. Hay dos claros bandos en esta batalla: las generadoras que rechazan el proyecto, por distintas razones. Y las distribuidoras, que lo apoyan. Y con ellas está el gobierno.

A GasAtacama, en este proyecto de ley se le va la vida: con el contrato que tiene con la distribuidora Emel pierde plata a manos llenas porque lo firmó cuando producía con gas natural en lugar del diésel cuatro veces más caro con que debe hacerlo ahora y por eso busca terminar -vía árbitro- con el acuerdo antes de quebrar. La también generadora Gener también lo rechaza porque teme que termine pagando una cuenta ajena aunque suavizó su discurso.

En el otro lado están las distribuidoras que tienen de su lado al gobierno porque el proyecto asegura el suministro eléctrico aún cuando por razones "extraordinarias" cese un contrato de abastecimiento. El gobierno quiere que los costos de una quiebra no los paguen los clientes residenciales. Algo políticamente incorrecto y por eso es que han desplegado un lobby donde políticos de izquierda, centro y derecha están alineados con la autoridad.En esta pelea, el gobierno consultó a medio mundo y tiene tras de sí a uno de los abogados estrella para explicar con lujo de detalles sus argumentos: Andrés Jana.

La primera batalla, en la comisión de minería y energía del Senado, la ganó por paliza el gobierno pero con modificaciones que afectan más y más las pretensiones de GasAtacama. El proyecto reformulado establece que si una generadora pone fin anticipado a un contrato, deberá seguir suministrando energía por ¡18 meses!, seis meses más de lo que decía el proyecto original. Una vez que este plazo termine y si no hay contrato de suministro aún serían los que sacan energía del sistema -acá se explica la queja de Gener- los que pagarán, siempre dejando fuera a los residenciales.

No todo ha sido tan fácil para la iniciativa. Las críticas han llovido y la principal de ellas apunta a que es un desincentivo para nuevas inversiones. Pero el gobierno responde que los actores que ingresen al sistema, no tendrán que pagar un peso por los mayores costos. Y para evitar que haya la tentación de caer en quiebra, se establece que si una empresa cae en falencia, las máquinas no podrán parar. Y deben seguir generando.

El camino se le viene difícil a GasAtacama, aseguran los expertos, a no ser que el proyecto sea ley después del arbitraje.

Marcelo Tokman, ministro de Energía, se la jugó por un proyecto que buscara garantizar la estabilidad del suministro de electricidad a los consumidores regulados en el largo plazo aunque la empresa generadora quiebre. Un tema que apareció en la agenda del ministro cuando GasAtacama solicitó terminar antes de plazo el contrato que mantiene al 2010 con Emel.

Rudolf Araneda, gerente general de GasAtacama salió inmediatemente a reclamar contra el proyecto de ley ya que éste la obligaba en principios a seguir generando y

entregando su energía durante los siguientes 12 meses de terminado el contrato. Perdió. La comisión de minería y energía amplió ese plazo a 18 meses. Y no sólo eso: estableció diversos puntos que hacen menos atractiva la quiebra como que las máquinas no pueden dejar de generar aún si entra en problemas financieros.

Felipe cerón, gerente general de Gener, que partió criticando fuertemente el proyecto, ahora moderó su discurso luego de los cambios establecidos en el Congreso pero aún no está conforme: desea que los otros generadores que ayuden a abastecer a Emel hasta que encuentre otro proveedor tengan preferencia en las acreencias sobre los de GasAtacama cuando ésta deba vender o traspasar sus activos para enfrentar un proceso de quiebra.

Cifras y Notas del Sector:

Inversión privada a 2011 salta un 11,6% impulsada por sector Minería y Energía (El Mercurio, 3/9)

Un salto de US$ 11,6% registra la inversión privada prevista para el próximo quinquenio (2007- 2011), donde el "top one" lo sigue teniendo el sector minero y energético.

Precisamente, dada la estrechez energética y el anuncio de grandes proyectos, el sector energético presenta un avance de 20% en el período, destacando el ingreso del proyecto Angamos, de Norgener, que aporta US$ 1.000 millones de los US$ 1.970 millones en proyectos que ingresaron al catastro al primer semestre de la Corporación de Bienes de Capital (CBC) en este sector. También se eleva la inversión prevista de los proyectos hidroeléctricos que Xstrata proyecta construir en la zona austral a través de Energía Austral, que pasa de US$ 600 millones a US$ 1.000 millones. Sin embargo, la gran inversión que deberá hacer este proyecto, la línea de transmisión que transporte la electricidad desde Aisén hasta el SIC, no está considerada.

Otro proyecto que eleva el registro del catastro en energía es el alza de la inversión prevista para el proyecto GNL Quintero, que sube a US$ 940 millones. Después de energía, el sector que más pesa dentro del catastro es el sector minero. Según el estudio de la CBC, la minería concentra el 25% de la inversión prevista para el próximo quinquenio. Aquí, el peso se lo llevan cuatro megaproyectos: la explotación de oro Pascua Lama de la canadiense Barrick, que por el lado chileno involucra una inversión de US$ 1.500 millones; Esperanza, de Antofagasta Minerals (US$ 1.500 millones); El Morro, de Xstrata Copper y Metallica Resources (US$ 1.400 millones), y el desarrollo de Los Bronces, de Angloamerican, que implica US$ 1.000 millones.

Sin embargo, no están incluidos varios proyectos que están en etapas más preliminares y que pueden elevar considerablemente este indicador, como Las Flechas (Tenke Mining y CVRD), Vicuña (Lundin y Jogmec), El Pachón (Xstrata Copper) y Amos Andrés (Río Tinto), todos en la frontera con Argentina y que suman más de US$ 5.000 millones, aunque no todo ese monto está destinado a inversiones del lado chileno.

Si bien todos los sectores crecen, el salto más importante en inversiones privadas lo registra el sector portuario, que pasó de US$ 120 millones en el catastro de marzo de la

CBC a US$ 371 millones, es decir, poco más del triple. El alza la sustenta el nuevo muelle del puerto de San Antonio, con inversiones previstas por US$ 200 millones.

Petrobrás iniciará perforaciones para explorar petróleo o gas a 45 km de la Bahía de Santa Marta (El Tiempo, 2/9)

Las perforaciones se realizarán a 45 kms de la Bahía de Sta. Marta. El tema, manejado con reserva para no generar expectativas, fue divulgado por el alcalde José Francisco Zúñiga Riascos, que se reunió con los representantes y directivos de la multinacional. "*Es una gran noticia ya que significa beneficios de explotación para el Estado y regalías para esta localidad, además de ayudas importantes en referencia a la operación y la utilización de la Sociedad Portuaria, el comercio y la comunidad con la generación de nuevos empleos*", señaló.
Zúñiga aseguró que los directivos de Petrobras destacaron la infraestructura que posee la ciudad para ellos ejecutar sus planes. "*Sólo esperamos que no se presente ningún tipo de contratiempo o accidente, de tipo ambiental, aunque esa multinacional tiene todas las medidas de precaución y los planes de contingencia necesarios, para realizar estas excavaciones*", señaló el alcalde. Petrobrás junto con ExxonMobil y Ecoeptrol son socias en el contrato de exploración conocido com Tayrona.