

# **Análisis Sobre El Mercado Energético Mundial**

*Del 1 al 8 de agosto de 2008*

**Por Hernán F. Pacheco**

## Índice:

<u>Análisis I:</u> El precio del combustible en los costos de transporte ¿La globalización es reversible?	3
✓ <i>Los costos de transporte más altos que los aranceles</i>	8
<u>Análisis II:</u> Estrategia estadounidense en pleno boom del gas natural	10
✓ <i>Nuevas perspectivas muestran un caída de demanda externa de gas en EE.UU.</i>	16
✓ <i>México desperdicia mil 177 millones de pies cúbicos de gas por día</i>	17
<u>Análisis III:</u> ArcelorMittal, ¿compulsión de compras o estrategia corporativa?	19
✓ <i>ArcelorMittal propone ampliar las instalaciones existentes en Irak</i>	23
✓ <i>El New York Mercantile Exchange ofrecerá contratos de futuros del acero</i>	24
Commodities	26

## Análisis I: El precio del combustible en los costos de transporte ¿La globalización es reversible?



El rápido crecimiento económico en China e India condujo a un boom en el comercio mundial, que a su vez llevó buenos tiempos para la industria de transporte. Las tarifas de carga se elevaron como la demanda asiática de materias primas y la exportación de productos terminados se elevó<sup>1</sup>. El petróleo barato, el lubricante rápido, los links a través del mundo de transporte poco caro, pueden no volver por algún tiempo, trastornando la lógica de las difusas cadenas de suministro que tratan las distintas geografías. El combustible para aviones ha casi duplicado su valor desde el 2007, a 144 dólares por barril, y el combustible búnker, utilizado en barcos, también subió fuertemente desde los niveles de hace un año, a 713 dólares por tonelada, siguiendo los futuros globales del crudo.

Las cadenas de suministro que atraviesan el globo -el mineral de hierro brasileño se convierte en acero en China para transformarlo en lavarropas y embarcar a Long Beach, California, y luego transportado en camiones a las *appliance stores* en Chicago- tienen hoy menos sentido que hace algunos años<sup>2</sup>. Para evitar la necesidad de transportar sus productos del extranjero, el fabricante de muebles sueco Ikea abrió su primera fábrica en Estados Unidos en mayo. Algunas empresas de electrónica que abandonaron México en años recientes por los salarios inferiores en China ahora vuelven a México, porque pueden bajar los costos para transportar su producción por tierra a los consumidores americanos.

Para David Wyss, economista jefe de Standard & Poor's, el hecho de que China pierda ciertas industrias ante otros países es una crónica de una transformación anunciada. *"China no puede seguir con el mismo grado de superávit comercial que ha estado registrando hasta ahora, y eso iba a resolverse ya sea a través de un movimiento al alza por parte de la moneda china, o un incremento en los precios de los productos, y las dos cosas están sucediendo"*, dice. *"A eso hay que sumar los altos costos del transporte, lo cual hace sumamente difícil el acto de exportar productos masivos, y estas son industrias que probablemente el país terminará perdiendo"*.

De alguna forma, esto iba a suceder. Bajo el modelo de desarrollo adoptado por los países asiáticos, el esquema comienza con una etapa de industrias de bajo valor agregado y productos de bajo costo, para luego pasar gradualmente a la elaboración de productos de mayor sofisticación. Durante el proceso, la población tiende a prosperar y a recibir mejoras salariales que eventualmente conducen al encarecimiento de la mano de obra y a la pérdida de las industrias de bajo valor agregado. El problema con los altos precios del petróleo es que parece estar acelerando este proceso en determinadas industrias.

<sup>1</sup> The Times, "Shipping sector rides wave of boom in trade", (25/7)

<sup>2</sup> The New York Times, "Shipping Costs Start to Crimp Globalization", (3/8)

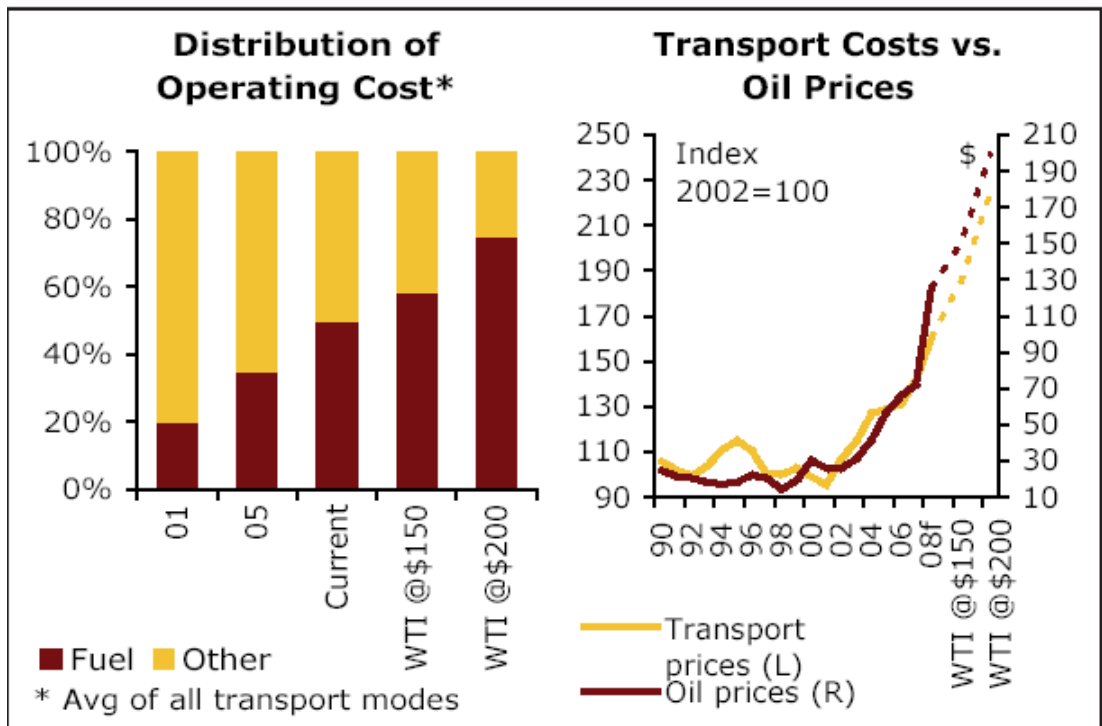
Cuando el crudo llegue a los 200 dólares, el costo doblará y no será rentable transportar productos en contenedores, a menos que sean diamantes, lo que significa que el costo de transporte empieza a cancelar la ventaja de los salarios (bajos) en el Este Asiático. Por cada dólar de aumento en el precio del barril de petróleo hay un alza de 1.0% en el costo de transporte. Alan Deardoff, experto en comercio internacional de la Universidad de Michigan, explicó que algunas industrias o compañías pueden encontrar que no sirve sus intereses reubicar su producción a otras naciones bajo las actuales condiciones económicas. *"Pero me sorprendería observar un cambio de dirección generalizado de la subcontratación"*, expresó.

En muchos sectores, la diferencia salarial entre Estados Unidos y las naciones asiáticas es tan grande, explicó Deardoff, que es poco probable que el aumento en los costos de envío elimine esta diferencia a corto plazo. Esto continuará estimulando la dependencia de las compañías estadounidenses en la manufactura en el extranjero, en particular de los productos que requieren un uso intensivo de mano de obra.

Las decisiones como las que sugieren algunos economistas son llamadas *"neighborhood effect"* (efecto vecindario), la instalación de fábricas más cercana entre proveedores y consumidores, para reducir los costos de transporte, podría crecer en importancia si el petróleo permanece caro. Un barril vendido por un promedio de 120 dólares actuales, comparados con los 10 dólares que valía hace una década. *"Si los precios se quedan en estos niveles podrían conducir a un cambio significativo de la producción, entre sectores y países"*, dijo C. Fred Bergsten, autor de *"The United States and the World Economy"* y director del Peter G. Peterson Institute for International Economics, en Washington. *"Usted podría tener un choque muy significativo en el modelo de consumo tradicional y también algunos efectos importantes en el crecimiento"*.

El costo para transportar un contenedor de 40 pies de Shanghai a Estados Unidos se elevó a 8.000 dólares comparado con los 3.000 dólares de principios de década, según un estudio reciente de costos de transporte. Los *big container ship*, las mulas de la economía del siglo XXI, redujeron su velocidad máxima casi un 20% para ahorrar en gastos de combustible, reduciendo considerablemente los tiempos de transporte.

## Transport Costs Highly Sensitive to Oil Prices



Los buques petroleros tienen una alta demanda y el costo medio para arrendar un very large crude carrier (VLCC) es hoy de 170.000 dólares por día comparado con un promedio de aproximadamente 60.000 dólares el año pasado.

La ruta de transporte más ocupada es del Golfo Árabe a China, un viaje que toma 45 días. El costo de compra de un nuevo barco también se elevó y un VLCC, que puede llevar hasta dos millones de barriles de petróleo, ahora cuesta 200 millones de dólares, comparados con los 60 millones de dólares en 2002. Un analista de Gibsons, una firma de shipbroking con sede en Londres, dijo: "Hay una combinación de factores que conducen a altos precios de barcos. Los costos de combustibles subieron un tercio, el acero es caro y los astilleros están trabajando con capacidad limitada. Hay todavía pocos barcos en el mundo".

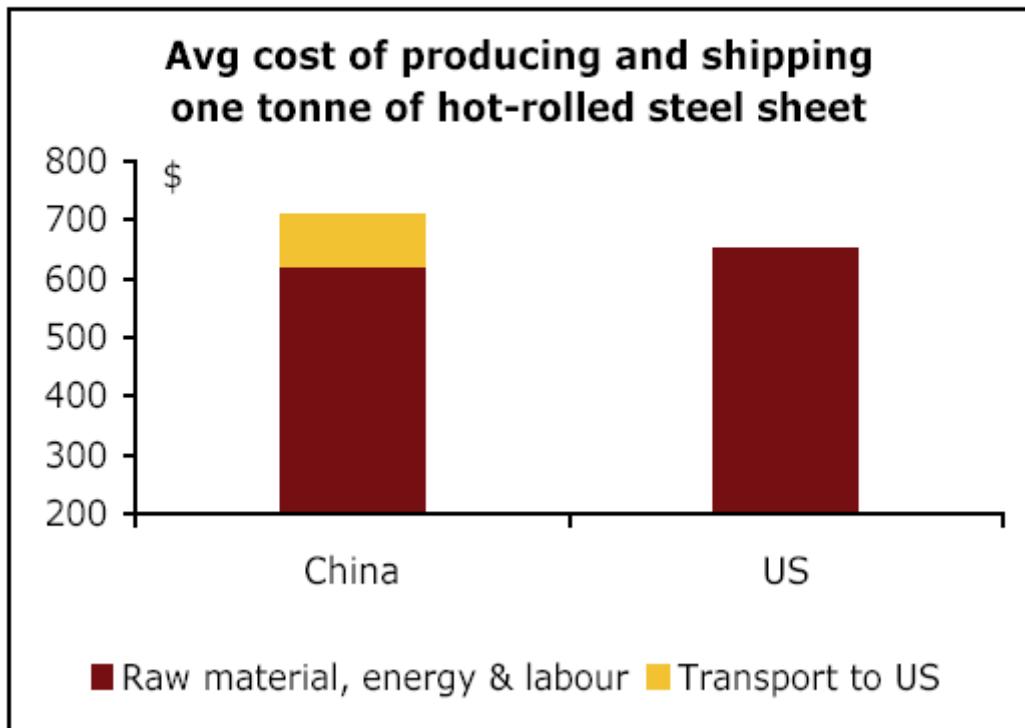
Un estudio, publicado en mayor por el banco de inversiones canadiense CIBC World Markets, calcula que el reciente surge en los costos de transporte es el equivalente de un 9% de la tarifa de comercio. "El costo del movimiento de mercancías, no el costo de las tarifas, es la barrera más grande para el comercio global actual", concluye el informe.

Muchos líderes económicos dicen que las predicciones sobre el fin de la globalización son probablemente pretensiosas. "Esto sería un error, una interpretación equivocada, pensar que las tendencias en marcha van a reducirse por una cuestión de precios", dijo Jeffrey D.Sachs, director del Earth Institute at Columbia University. "La distancia y los costos comerciales realmente importan, pero somos optimista todavía de una era globalizada". Para algunos analistas lo que es aún más importante es que las empresas no cambien sus planes directamente en respuesta a las fluctuaciones monetarias o de costos de combustibles si la subcontratación es parte de su estrategia general.

Como los economistas y los *business executives* bien saben, los costos de transporte son sólo un factor en la determinación del flujo de comercio internacional. Cuando las empresas deciden donde invertir en una nueva fábrica o a quien compran un producto, también tienen en cuenta el tipo de cambio, la confianza del consumidor, los costos laborales, las regulaciones gubernamentales y la disponibilidad de los *skilled managers*. Helen Zak, directora ejecutiva del Instituto Lean Enterprise, señaló que las compañías “*analizan detalladamente*” sus posiciones competitivas en el cambiante panorama económico. Pero los resultados de esas consideraciones, que incluyen posibles cambios de los centros de producción, dependen de características específicas y condiciones de industrias particulares y aún compañías particulares dentro de esas industrias, añadió.

Las industrias probablemente sean las más afectadas por la repentina subida de los costos de transporte por ser los que producen mercancías pesadas o voluminosas que son particularmente caras de embarcar en relación con sus precios de venta. El acero es un ejemplo. Las exportaciones de acero chinas a Estados Unidos caen 20% año tras año, su peor funcionamiento en una década, mientras la producción americana de acero comenzó a crecer después de años de disminución. Los motores y las maquinarias de todos los tipos, partes de automóviles, prensas industriales, refrigeradores, televisores y otros electrodomésticos también podrían ser afectados.

## US Steel Producers Now Have a Cost Advantage Over China



Las plantas en las industrias que requieren relativamente menos inversión en infraestructura, como los muebles, calzado y juguetes, ya muestran signos de

movilidad con el alza de los costos de transporte. Hasta hace poco, la práctica standard en la industria de muebles era transportar la madera americana de puertos como Norfolk, Baltimore y Charleston a China, donde el roble sería transformado en sofás, camas, mesas, gabinetes y sillas, que entonces eran embarcadas nuevamente a Estados Unidos. Pero con los altísimos costos de transporte, ahora más madera va a los tradicionales centros locales que fabrican muebles en Carolina del Norte y Virginia, donde la industria había desaparecido.

Hay pruebas de que el sector de manufactura de Estados Unidos comenzó a recobrar terreno. Casi la mitad de los fabricantes norteamericanos consideran que Estados Unidos es el país más propicio para la expansión empresarial en los próximos tres años y más de la mitad espera ser más competitivo mundialmente en los próximos cinco años, según una encuesta realizada en junio para un grupo comercial estadounidense.

Los altísimos costos de transporte tienen también impacto sobre los alimentos, de las bananas al salmón. Las más altas tarifas de embarque tarde o temprano pueden transformar algunos artículos actualmente encontrados en la típica despensa de clase media y promover más adelante el denominado *local food movement popular* en muchas ciudades americanas y europeas.

"Esto no es sólo sobre el acero, sino también sobre el *maple syrup* (jarabe de arce) y la *palta* y *arándano* en las tiendas de comestibles", embarcado de sitios como Chile y Sudáfrica, dijo Jeff Rubin, economista principal de CIBC World Markets y coautor del estudio reciente sobre costos de transporte y globalización.

Además, el aumento agudo de los costos de transporte tiene implicaciones para el sistema "*just-in-time*" promovido por Japón y más tarde adoptado en todo el mundo. Esta es una estrategia sumamente provechosa de negocio apuntada a reducir el almacenaje y los costos de inventario para las materias primas y otros suministros lleguen sólo cuando sean necesarios, y no antes. Jeffrey E. Garten, autor de "World View: Global Strategies for the New Economy" y antiguo decano del Yale School of Management, dijo que las empresas "*no pueden tomar un riesgo porque el sistema just-in-time no funcionará (...) ellos van a tener una superabundancia en la cadena de suministro, con más almacenaje y múltiples fuentes de suministro y aún de producción*".

En un más regionalizado comercio mundial, dicen los economistas, probablemente China terminara por comprar más del mineral de hierro que necesita de Australia y menos de Brasil, y encargar una proporción mayor de su trabajo de fabricación en sitios como Vietnam y Tailandia. Asimismo, el sector de maquiladora mexicano, las plantas de montaje se concretan cerca de la frontera de Estados Unidos, haciéndose más atractivas para los fabricantes con vistas de llevar su producción al mercado americano.

Pero una tendencia hacia la regionalización no necesariamente favorecerá a Estados Unidos, advierten los economistas. No sólo perdió un poco de su base de fabricación y sus habilidades durante un cuarto de siglo, y experimentó una disminución en la confianza de los consumidores, pero está también lejana de las economías que se volvieron más dinámicas en el mundo, como Asia. "A pesar de todo, la economía americana es todavía el *Rottweiler* más grande en el bloque", dijo Jagdish N. Bhagwati, autor de "*In Defense of Globalization*" y profesor de economía en Columbia.

Para los economistas canadienses, en lugar de encontrar mano de obra barata en la cara opuesta del planeta, "*para el mercado el aspecto clave será encontrar la mano de obra barato dentro de razonables distancias de transporte*". En esta coyuntura, las plantas maquiladoras de México "*tendrán otra oportunidad de batear cuando se trate de abastecer el mercado norteamericano*". "*La proximidad de México al resto de América del Norte será, en un*



*mundo donde el petróleo llegará pronto a costar 200 dólares por barril, una gran ventaja en materia de costos”.*

La lista de posibles candidatos para transformarse en nuevos centros de manufactura incluye a varios países centroamericanos, como Costa Rica, El Salvador, República Dominicana y Nicaragua, pero también Brasil, si logra reducir lo suficiente los costos de producción. *“Durante los dos shocks petroleros de la OPEP, el grueso de las importaciones no petroleras disminuyó en seis puntos porcentuales. Pero las importaciones provenientes de América Latina y del Caribe aumentaron en seis puntos porcentuales, lo que nos indica que no todo va a provenir de la industria maquiladora mexicana”*, dice Rubin.

A pesar de las altas tarifas de carga, muchas firmas de embarque están bajo presión debido al rápido incremento de sus propios costos. El precio del petróleo se duplicó el año pasado, conduciendo a un aumento de las cuentas de combustible para todos los barcos. Muchos economistas argumentan que la globalización no cambiará en reversa incluso si los precios del petróleo siguen en su tendencia alcista.

La industria explora numerosas formas de reducir el consumo de combustible y cortar las emisiones de dióxido de carbono, el óxido nitroso y otras sustancias químicas. Los *shipbuilders* investigan formas de lograr tecnologías más eficientes y mejorar el diseño de los cascos y propulsores. Bill Box, vocero de Intertanko, una asociación de comercio de buques petroleros dijo: *“el costo del combustible ha dado el ímpetu a la búsqueda de mayor eficacia. Los barcos se proponen quemar menos combustible para disminuir la cantidad total de CO2 emitido. La industria es consciente y trabaja para solucionarlo”*.

En este momento, el desarrollo de la tecnología y la volatilidad en los precios de los combustibles podrían influir más en la determinación de los cambios en los flujos comerciales. En cuánto recortar los aranceles a las importaciones, y luego cuándo volver a elevarlos, fue una de las principales dificultades en las infructuosas conversaciones de comercio mundial del mes pasado. Sin embargo, los economistas sostienen que, en el centro de las negociaciones, el comercio estuvo más afectado por el costo del transporte que por los aranceles.

Empresas globales como General Electric, DuPont, Alcoa y Procter & Gamble comienzan a responder a los aumentos simultáneos de costo de transporte y ambientales con una política verde proponiendo reducir tanto el consumo de combustible como las emisiones de carbono. Esa presión probablemente aumente tanto para los fabricantes como para los minoristas que están buscando formas de ajustar la cadena de suministro global. *“Being green is in their best interests not so much in making money as saving money,”* dijo Gary Yohe, economista ambiental de la Universidad de Wesleyan University.

## **Los costos de transporte más altos que los aranceles**



Desde la Segunda Guerra Mundial, un proceso de cambio tecnológico junto a liberalización redujo el costo de trasladar bienes desde una parte del mundo a otra, ayudando a la integración de la economía mundial. *“La evidencia empírica muestra una tendencia a la baja en los costos generales del comercio en los últimos cincuenta años. Particularmente significativas son la reducción en los costos de transporte aéreo hacia destinos lejanos, y la disminución en el tiempo de transporte”*, dijo la recientemente la OMC<sup>3</sup>.

El informe, *“Comercio en un Mundo Globalizado”*, emitido días antes del encuentro ministerial de la OMC para buscar un avance en la Ronda de Doha, señala que los costos de transporte son más altos que los aranceles. Por ejemplo, en el 2004 el gasto de traslado de importaciones fue tres veces mayor al del gasto en aranceles.

Con el petróleo a 100 dólares por barril *“el costo de transportar mercancías anula el impacto de (la baja o eliminación), en los aranceles para todos los socios comerciales de Estados Unidos, incluyendo a sus vecinos, Canadá y México”*. En el 2000, según las cifras de CIBC, con el petróleo a 20 dólares por barril el costo de transporte equivalía a un arancel de 3.0%, actualmente ese costo es de 9.0%. Cuando se llegue a 200 dólares el barril los costos de transporte serán equivalentes a la tasa de aranceles que existían a mediados de los años 60, años antes de la Ronda del GATT (Acuerdo general sobre comercio y aranceles), según Rubin<sup>4</sup>.

En un análisis los economistas recuerdan que en el pasado los costos de transporte provocaron contracciones o estimularon el comercio al afectar la demanda o *“desviar”* los flujos de ciertos mercados a otros, como sucedió durante los *“choques petroleros”*. Entre 1960 y 1973 las exportaciones de mercaderías crecieron más del 50%. Pero entre 1973 y comienzos de los 80 –cuando los choques dispararon el precio del crudo, aún con tasas de crecimiento de Producto Bruto Interno (PBI) el comercio mundial no solo dejó de crecer proporcionalmente sino que siguió las líneas regionales. En esas coyunturas *“la parte de las importaciones no petroleras de Estados Unidos que venían de Europa y Asia cayeron un sorprendente 6.0%, mientras aumentaron en proporción las importaciones del Caribe y América Latina”*. Este desvío del comercio reflejó los aumentos en los costos de transporte transoceánico.

Las mejoras tecnológicas como la generación de *containers* y una mayor eficiencia en los puertos redujo el costo de transporte marítimo, principal medio para trasladar los commodities como el petróleo, mineral de hierro, carbón y granos. No obstante, como porcentaje del precio de la materia prima –el equivalente a un arancel-, los costos del transporte marítimo no se redujeron en las últimas décadas, siendo los ahorros generados por el uso de *containers* superados por los altos costos de combustibles y puertos.

En contraste, el transporte aéreo se abarató. Los precios del flete aéreo se redujeron en un 92% entre 1955 y 2004, y más recientemente, medidas de liberalización como acuerdos de cielo abierto ayudaron a rebajarlos aún más. Como resultado, la cantidad de productos comerciales transportados por aire crecieron. Efectivamente, en valor, el transporte aéreo representa un tercio de las importaciones a Estados Unidos, y la mitad de las exportaciones de ese país hacia fuera, dijo la OMC.

Ya que el tiempo gastado en tránsito también fue considerado un costo, los viajes más rápidos por aire se traducen en menores costos, equivalentes a aranceles más bajos, para los bienes. Una estimación es que cada día es equivalente a un arancel de 0,8%, por lo que un viaje de 20 días –el promedio para las importaciones hacia Estados Unidos- es igual a un arancel del 16% sólo en términos de tiempo, dejando de lado otros costos como el combustible. *“Esto es mucho mayor que la verdadera tasa*

<sup>3</sup> The Guardian, *“Technology and transport outweigh tariffs in trade”*, (5/8)

<sup>4</sup> [http://research.cibcwm.com/economic\\_public/download/smay08.pdf](http://research.cibcwm.com/economic_public/download/smay08.pdf)

*promedio de aranceles”, indicó, agregando que “un punto interesante de la disminución en los costos de transporte es que, particularmente, los costos de las distancias mayores se redujeron en mayor nivel”.*

Algo similar ocurrió en el siglo XIX, con la aparición de la máquina a vapor, el telégrafo y hélices más rápidas. Por ejemplo, entre 1882 y 1914 el costo de trasladar arroz desde Birmania, ahora conocida como Myanmar, hacia Europa se redujo a un 18 por ciento desde un 74 por ciento del precio del arroz mismo, dijeron los economistas Ronald Findlay y Kevin O'Rourke. Previamente, los bienes comercializados eran típicamente productos de lujo que no competían con los artículos en el mercado de importaciones. Sin embargo, la reducción en los costos de transporte posibilitó el comercio de grandes cantidades de materias primas.

*"Un factor es que el comercio de larga distancia comenzó ahora a desplazar enormemente a los productores locales, ya sea productores textiles indios o agricultores europeos",* dijeron. Por ejemplo, si bien las importaciones de alimentos baratos provenientes de América eran buenas noticias para los trabajadores industriales europeos, eran malas noticias para los propietarios de tierras. Tal como ahora, existían ganadores y perdedores tras los cambios, y las presiones proteccionistas que ya en ese entonces existían en el agro europeo se mantienen hasta el día de hoy.

## **Análisis II: Estrategia estadounidense en pleno boom del gas natural**



El boom de gas natural de América conduce a la construcción de miles de millas de nuevas tuberías, muchas entrecruzando áreas densamente pobladas o ambientalmente sensibles<sup>5</sup>. Aproximadamente 4.400 millas de nueva tubería serán construidas este año, según proyecciones del gobierno estadounidense. Esto es más de 2,5 veces que el año pasado y la adición anual más grandes en 10 años. El nuevo pipe llevará 47 mil millones de pies cúbicos por día de gas natural, triplicando la cantidad llevada por la nueva tubería en 2007, considerado un año record. Las tuberías de gas natural son construidas en función a la dinámica de la oferta y la demanda que se desarrolla en el mercado de gas natural. El proceso entero de construcción de pipeline puede tardar 18 meses. Para construir una tubería entre estados, una empresa debe recibir la autorización de la Federal Energy Regulatory

<sup>5</sup> The Wall Street Journal, “Expansion of Pipeline Stirs Concerns Over Safety”, (4/8

Commission (FERC or Commission), que incluye una determinación que es necesario para el facility y una revisión cuidadosa de la ruta de tubería propuesta y los impactos ambientales asociados con las instalaciones propuestas<sup>6</sup>.

La construcción de líneas de alta presión que pasan serpenteando las granjas y áreas residenciales genera miedos sobre la seguridad e impactos ambientales en las comunidades a lo largo de las rutas de la nueva tubería. Las empresas que construyen tuberías afrontan pleitos, batallas dominio eminente y peleas jurisdiccionales entre las autoridades locales, estatales y federales que supervisan los proyectos.

Dos proyectos de Nueva Inglaterra fueron detenidos o cancelados en los últimos meses debido a la oposición local. Incluso Texas con buena sintonía con el sector de energía ha visto una creciente oposición por algunos proyectos en Fort Worth. "La mayor necesidad está en las áreas más densamente pobladas, que a su vez son sitios más exigentes para ubicar infraestructura", dijo Robert Cupina, director adjunto del Federal Energy Regulatory Commission, oficina que supervisa la construcción de los pipeline.

El boom de tuberías es necesario para distribuir la creciente producción de gas natural a los mercados en todo Estados Unidos. Ese país confía cada vez más en el gas natural como un combustible más limpio que el carbón, mucho más barato que el petróleo -aunque no tan baratos como hace muchos años atrás- y, a diferencia de la mayoría de las alternativas renovables, es fácilmente disponible. El gas natural generó el 20% de la electricidad estadounidense en 2006, un 13% más en relación a la década anterior. La demanda de gas natural podría ser aún más rápida si el Congreso dictamina nuevos límites sobre las emisiones de carbono. En comparación con el petróleo, el gas natural produce el 90% menos de las partículas de contaminación y del 32 al 40% menos de CO<sub>2</sub>.

O el gas natural puede hacerse más popular como alternativa a la gasolina, como propuso recientemente el oilman de Texas T. Boone Pickens. "Debemos utilizar nuestros abundantes suministros de gas natural como combustible para transporte, reemplazando más de un tercio de nuestro petróleo importado, ahorrando más de 230.000 millones de dólares por año,"<sup>7</sup>.

Un nuevo informe realizado por la industria dice que las reservas de gas natural estadounidense son aproximadamente un 50% más que las anteriormente estimadas y sugiere que puede aliviar un poco la dependencia de América del petróleo proporcionando un puente a la futura fuente de energía<sup>8</sup>. Según el informe, "existe cerca de 22 cuencas de shale en más de 20 Estados de Estados Unidos, entre los cuales se encuentra Texas, Oklahoma, Arkansas, Louisiana, Virginia Occidental, Wyoming, Colorado, Nuevo México, Pensilvania, Nueva York y Michigan". "La presunción de existencia de las reservas de gas natural contradice las previsiones de la EIA y abriría las posibilidades de mayor producción de energía más limpia".

El estudio pone suma atención a las fuentes poco convencionales como tight sands, coal bed methane y formaciones shale, localizados fundamentalmente en Oklahoma. Estas fuentes ayudaron a aumentar la vida de las reservas conocidas. Estados Unidos se sienta sobre reservas estimadas de más de 2.247 billones de pies cúbicos, o suficiente para 118 años en los niveles actuales de consumo.

En relación a los costos Bank of America (BoA) NYMEX Breakeven Analysis (2006) sitúa el precio medio en 6.64 dólares/mcf para las empresas involucradas en el desarrollo de shale. El costo más bajo de breakeven del productor es de 4.20

---

<sup>6</sup> Interstate Natural Gas Association of America (INGAA), <http://www.ingaa.org/>

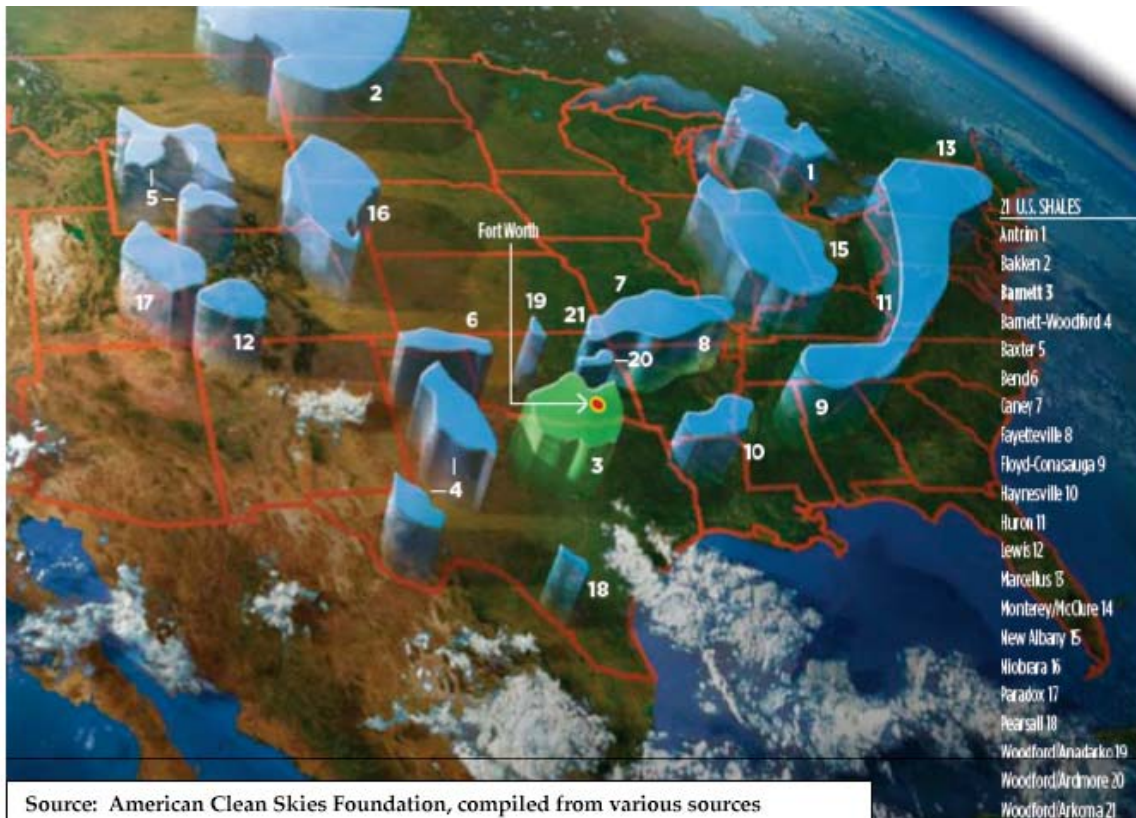
<sup>7</sup> Reuters Latinoamérica, "EEUU debería invertir más en gas natural, energía eólica: Pickens", (8/7)

<sup>8</sup> IStockAnalyst, "Future Fuel: Natural Gas Has Key Energy Role", (3/8)



dólares/mcf y el mayor es de 11.50 dólares/mcf. En el mercado actual, la mayoría de los poseedores de los extensos activos en shale son rentables<sup>9</sup>. Los datos de BoA indican la variabilidad de los costos de prospectiva en la extensión. Más altas tasas de producción por pozo favorece la economía.

La producción de gas natural "podría ser completamente transformable en nuestro país", dijo Aubrey McClendon, jefe ejecutivo de gas natural del gigante Chesapeake Energy Corp. "Las tuberías está siendo construidas ahora mismo". La construcción de pipelines quedó atrasada en Estados Unidos durante años, con la disminución de la producción de gas natural en el Golfo de México y las empresas eléctricas optaron por construir centrales eléctricas más baratas encendidas a carbón. Esto comenzó a cambiar a finales de los años de 1990, cuando las centrales encendidas a gas comenzaron a ganar por motivos ambientales. Consultado si las provisiones de gas natural eran suficientes para reducir la confianza de las centrales a carbón a 35% de la electricidad, del actual 50%, sin subir los precios del gas natural, McClendon dijo: "Hace tres años, habría dicho...no, hoy digo, sí"<sup>10</sup>.



Más recientemente, la producción de gas natural creció con el estímulo a nuevas perforaciones y el mejoramiento de las tecnologías producto de los altos precios. La producción onshore subió 12% en mayo de acuerdo con datos del gobierno. Los sitios de producción también cambian.

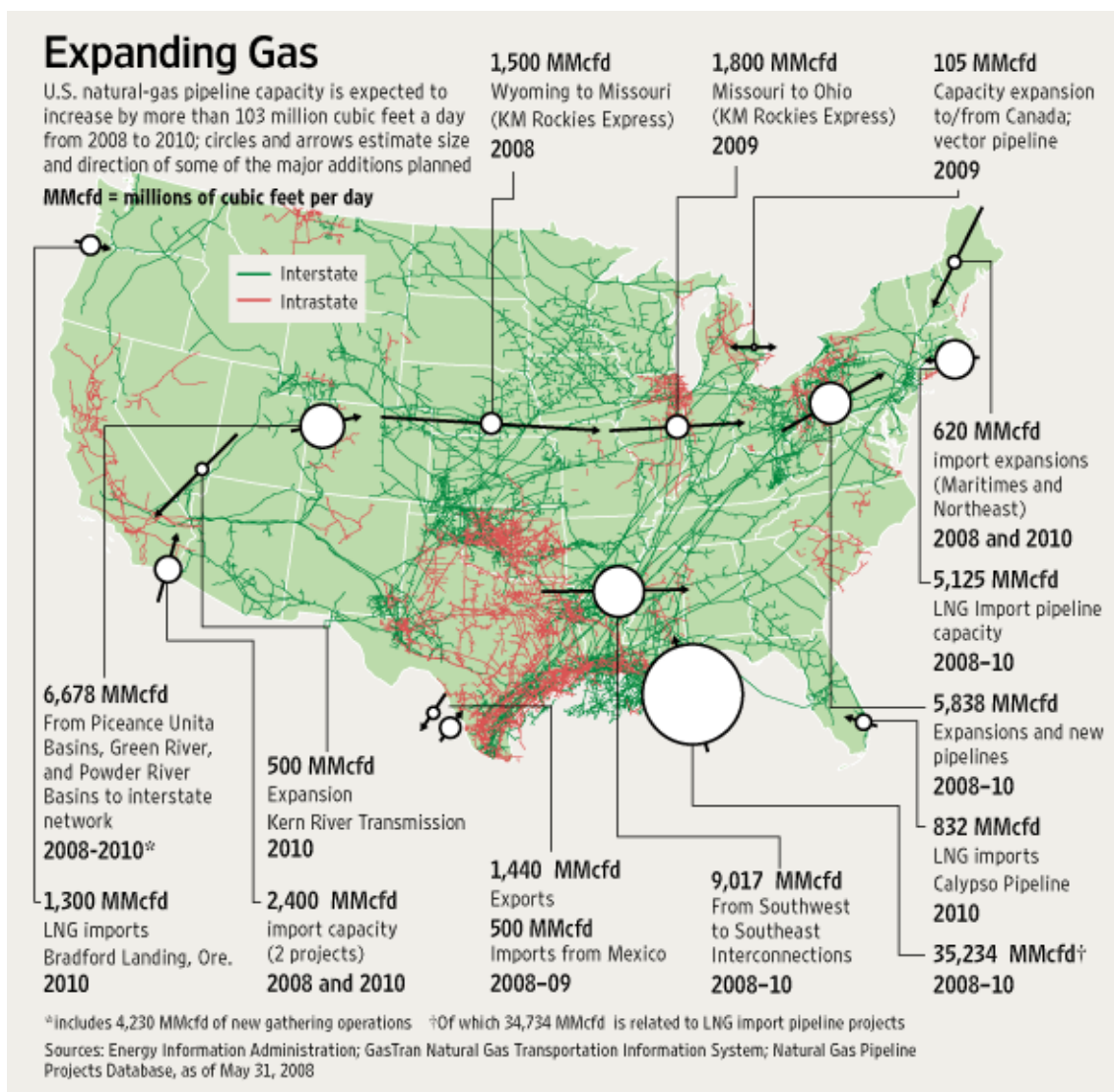
A algunos reguladores y empresas que usan gas natural les preocupa que suban los precios del gas natural si el gobierno adopta una política para aumentar su uso. "Estamos preocupados de que la adición de nuevos usos del gas natural como en el transporte,

<sup>9</sup> [http://www.cleanskies.org/~media/Files/Navigant\\_Study/final\\_nci\\_study2.ashx](http://www.cleanskies.org/~media/Files/Navigant_Study/final_nci_study2.ashx)

<sup>10</sup> The Wall Street Journal, "Chesapeake CEO Pitches Natural Gas to House Panel", (31/7)

cree nueva y relativamente inelástica demanda que nos lleve a problemas", dijo Rick Wells, vicepresidente de Dow Chemical. Detrás de esto, están los recientes esfuerzos de la industria del gas para promover su producto como una solución para los altos precios del petróleo ante los descubrimientos en el norte de Louisiana y Texas, junto con los descubrimientos en el área que se extiende del occidente de Nueva York hasta Virginia.

En el Golfo de México, producción que regularmente ha disminuido, del 22% de la producción estadounidense en 1997 al 12% una década más tarde. Wyoming y Colorado, mientras tanto, duplicaron su participación en la producción estadounidense, del 7 al 14%. La producción de Texas aumenta el 18% solo este año



Las compañías de tubería siguen la carrera por mantenerse. Más de la mitad de la nueva capacidad de tubería construida el año pasado provino de la nueva producción en Texas y en Rocky Mountains. Hace una semana, la comisión federal reguladora aprobó una nueva tubería de 500 millas de Oklahoma a Alabama. Cada extensión puede ser de 30 a 100 millas en longitud. Las nuevas tuberías se llenan en cuanto son construidas. En Rockies Express West, 713 millas de largo, la tubería de 42

pulgadas de diámetro que va de Colorado a Missouri, estaba casi llena cuando entró en funcionamiento a principios de año, según analistas de la industria. Los nuevos proyectos, incluyendo la tubería Wyomig-Oregon de 670 millas conocida como Ruby, están ya con los trabajos.

Proyectos rurales como Rockies Express afrontaron relativamente poca oposición. La situación es diferente en Texas, donde la mayor parte de la nueva producción está en áreas urbanas. Fort Worth vio plataformas de perforación aparecer en cementerios, campus universitarios y subdivisiones residenciales.

En los años de 1980, George Mitchell perforó el primer pozo en la formación Barnett Shale que se extiende del norte a la zona central de Texas<sup>11</sup>. Hasta 2002, el gas del campo Barnett Shale era poco accesible. Pero cuando Devon Energy, empresa estadounidense de petróleo, tras casi dos décadas y millones de dólares para desarrolló una tecnología hidráulica, horizontal necesaria para llevar el gas a la superficie. Pero hoy hay aproximadamente 7.500 pozos de gas en Barnett Shale -muchos localizados en los límites de la ciudad de Fort Worth.

Elizabeth Ames Jones, miembro de la Railroad Commission de Texas dijo muy enfática en The Wall Street Journal, que si hay una crisis energética en este país, es porque demasiados estados y legisladores en Washington son tímidos por los permisos empresarios para llevar a la superficie lo que está enterrado debajo de nosotros. En Texas, no somos tímidos.



Pero los pipelines han demostrado ser controversiales. El activista *antidrilling* local Don Young dijo que "la gente de lugar comprende que no soy un radical. Es radical quien pone una tubería al lado de escuelas primarias y sus adyacencias". McClendon de Chesapeake, cuya empresa está en la mayor área de perforación de Fort Worth, dijo que tales miedos son exagerados. Las tuberías son enterradas en las profundidades, dijo, y es mucho menos peligroso que las "*shallower lines*" que llevan gas a los hogares.

Varios manifestantes se apostaron al pie de la empresa Cherokee Horn portando cartulinas rojas que conminaban a los vecinos a "decirle no a la búsqueda de gas urbano". La empresa se dedica a explorar Barnett Shale, un enorme yacimiento de gas natural que se encuentra parcialmente bajo zonas urbanas.<sup>12</sup> Varias municipalidades autorizaron la exploración subterránea dentro de sus límites, siempre y cuando la actividad tome lugar a no menos de 500 pies de cualquier uso protegido, tales como una casa, institución religiosa, hospital, escuela o parque público. Sin embargo,

<sup>11</sup> The Wall Street Journal, "How Texas Struck It Rich Beneath Suburbia", (2/8)

<sup>12</sup> Dallas Morning News, "Flower Mound group speak out against gas wells", (3/8)



algunos vecinos se oponen por medio de cartas, cartilunas en sus patios y ocasionalmente protestas como la mencionada.

Cuando las empresas vieron la rentabilidad de las Barnett Shale, comenzaron una campaña con los vecinos para proponerles la posibilidad de arrendar los derechos del mineral que se encuentran debajo de su terreno.

Los accidentes realmente pasan. En agosto del 2000, una tubería de gas natural rota cerca de Carlsbad, N.M., envió bolas de fuego al aire, matando a 12 campistas. El Departamento de Transporte, que supervisa la seguridad de las tuberías, registró dos muertes, siete heridos y un valor de 39 millones de dólares en daños a propiedades por la transmisión onshore de tuberías el año pasado. Partidarios de la industria, entre los que se incluyen reguladores federales, dicen que las tuberías son seguras. Las nuevas tecnologías permiten a las empresas inspeccionar la utilización de tubos usando "*smart pigs*", dispositivos sensitivos que viajan por las tuberías en la búsqueda de problemas.

La única mayor causa de accidentes en tuberías en Estados Unidos es el daño causado por la excavación de terceros, según datos compilados por el Pipeline and Hazardous Materials Safety Administration<sup>13</sup>. Desde 1988, la excavación de terceros ha causado el 26% de los 5.900 incidentes significativos de tuberías. Comparado con la corrosión (18%), fallas materiales (15%) y daños de la fuerza de la naturaleza (8%). Incidentes significativos son definidos como los casos que provocan la fatalidad o heridas, daños por más de 50.000 dólares, un incendio o una explosión.

"El registro de seguridad de la industria de transmisión de gas es fuerte y mejora", dijo Phillip Wright, presidente de Interstate Natural Gas Association of America y presidente de Williams Gas Pipeline Co.

Los críticos también aducen preocupaciones ambientales, sobre todo la potencial contaminación de las aguas subterráneas y la interrupción de la vida de plantas y animales en la superficie. Un proyecto del Sur de Florida tuvo las protestas de grupos ambientalistas por el desplazamiento de las tortugas (*Gopherus berlandieri*)<sup>14</sup>, un especie amenazada conforme el Endangered Species Act. Los proyectos en el Noreste afrontaron particulares dificultades. En abril, El Paso Corp. canceló los planes para construir una tubería de 7,8 millas en el noreste de Massachusetts después la lucha por ganar la aprobación de las autoridades locales. En mayo, la corte de apelaciones federal rechazó un pipeline de 50 millas a través Long Island Sound cuyas autoridades estatales se opusieron por razones ambientales; la empresa considera apelar. Las empresas tratan de evitar batallas manteniendo los existentes "*rights-of-way*" (derechos de paso) a lo largo de las viejas líneas ferroviarias, por ejemplo, o ampliando las tuberías existentes.

---

<sup>13</sup> Houston Chronicle, "*Sounding alarm when pipelines are threatened*", (1/8)

<sup>14</sup> <http://www.ashtonbiodiversity.org>

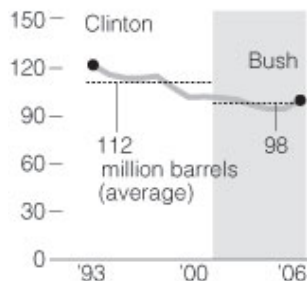


## Energy Production on Federal Lands

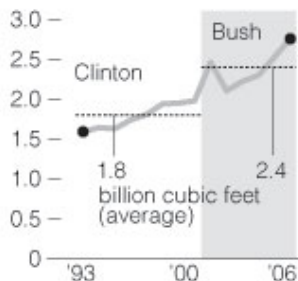
Oil production on federal lands in nine states has decreased, while natural gas, more abundant than oil in the region, has increased.

ENERGY PRODUCTION ON FEDERAL LANDS IN NINE WESTERN STATES

### Oil



### Natural gas



■ Federal lands in the nine states, managed by the Bureau of Land Management

Sources: Environmental Working Group analysis of Minerals Management Service Oil and Natural Gas Sales Volume Data; Bureau of Land Management

THE NEW YORK TIMES

## Nuevas perspectivas muestran un caída de demanda externa de gas en EE.UU.

Los precios del gas natural estadounidense podrían caer el próximo año, cuando la producción adicional de otros lugares del mundo debería entrar en el mercado. La producción fuera de Estados Unidos aumentará un tercio, a más de 11 billones de pies cúbicos para finales de este año, según Waterborne Energy Inc., firma de research de Houston. Estados Unidos ve importaciones de GNL en 2009 superarán los niveles registrados el año anterior<sup>15</sup>.

"Hay una enorme burbuja de GNL golpeando al mercado", dijo Steven Johnson, presidente de Waterborne. Este global surge coincide con un boom de las producción estadounidense, inflado por las grandes cantidades de los inesperados depósitos de shale gas no convencionales en Texas y Louisiana. Envalentonados por esa suerte inesperada, los productores estadounidenses presionan al Congreso para ayudar a ampliar el mercado para el gas, indicando que las provisiones muestran que el crecimiento de la producción local excederá la demanda este año y luego. Un mercado estadounidense bien suministrado con gas local, respaldado por un suministro de la producción fresca de GNL del extranjero, probablemente mantendría los precios bajos.

Los precios del gas natural estadounidense, en 9 a 10 dólares por millón de British thermal units, cayó más de 30% en las últimas tres semanas, aunque aumentaron 49% en las últimas 52 semanas. La mayor parte del gas natural licuado es

<sup>15</sup> The Wall Street Journal, "Natural-Gas Prices May Fall Next Year On Supply Surge", (4/8)

consumido en Europa y Asia, donde una escasez de suministro local y la capacidad de almacenaje tiene a mantener los precios el 50% al 100% más altos que en Estados Unidos.

Estos altos precios llevaron las cargas de GNL lejos de EE.UU. este año, bajando una tendencia de crecimiento de importaciones. Un record 771 mil millones de pies cúbicos de GNL, suficiente para calentar aproximadamente 12 millones de hogares, alcanzó en Estados Unidos en 2007. Las importaciones de GNL están a la baja en un 60% este año, según el Energy Information Administration. Los productores en Qatar, Rusia, Indonesia y otros lugares aumentan la producción global de GNL a cerca del 34%, llegando a casi 2.8 billones de pies cúbicos al año de nuevo suministro *on line* para finales de 2009, dijo Waterborne.

Qatargas, una sociedad de Qatar Petroleum, Exxon Mobil y otras empresas petroleras, planificar cuadruplicar la producción de GNL a más de dos billones de pies cúbicos. Qatar Petroleum tiene una empresa separada con ExxonMobil, llamada RasGas, que planea expandir la producción de GNL en un 75%, a más de 1.74 billones de pies cúbicos para finales de 2009. Se esperan 197 mil millones de pies cúbicos adicionales de GNL de un proyecto nigeriano conducido por la compañía petrolera nacional y Royal Dutch Shell, mientras esperan que el campo Tangguh operado por BP en Indonesia pueda producir aproximadamente 364 mil millones de pies cúbicos de nuevo GNL para mediados de 2009.

### Natural-Gas Futures

Daily settlement price on the continuous front-month contract

Friday: \$9.389 per million BTUs, up 27 cents



Source: New York Mercantile Exchange via Thomson Datastream

En Rusia, la firma pública Gazprom es acompañada por Shell y los tradings japoneses Mitsui & Co. y Mitsubishi Corp. para desarrollar el campo de petróleo y de gas Sakhalin-2, con 460 mil millones de pies cúbicos por año de GNL que puede empezar a funcionar el próximo año. Aproximadamente 158 mil millones de pies cúbicos al año de GNL se esperan para julio de 2009 también en un proyecto liderado por Total en Yemen, según Waterborne. Mientras la mayor parte del nuevo GNL es desviado a las terminales en Europa y Asia, el *large flow* de nueva producción es probable que sature esos mercados y lo que es dejado de lado vaya a Estados Unidos, dijo Johnson.

No se espera una inundación de GNL en Estados Unidos. Aunque haya más producción de GNL el año próximo, también habrá dura competencia de las nuevas

terminales de importación en Europa y por los altos precios en Asia. La producción doméstica robusta mantendrá los precios estadounidenses relativamente bajos y poco atractivos, dijo.

## **México desperdicia mil 177 millones de pies cúbicos de gas por día**

Durante el primer semestre del año, el volumen de gas natural enviado a la atmósfera tuvo un incremento de 262 por ciento respecto al mismo periodo de 2007, al pasar de 325 millones de pies cúbicos a mil 177 millones de pies cúbicos al día, revelan informes de Petróleos Mexicanos (Pemex). De esa manera, el gas natural no aprovechado por la industria petrolera mexicana prácticamente duplica al volumen de las importaciones de gas natural, que a junio de este año ascendieron a un volumen promedio de 516.2 millones de pies cúbicos al día<sup>16</sup>.

Este desperdicio del energético se presenta en un contexto de ajustes de precios del combustible, que será de alrededor de 60 por ciento, con un gran impacto para las empresas, entre ellas la Comisión Federal de Electricidad, que utilizan intensivamente este insumo, así como para un millón 200 mil consumidores domésticos. El valor comercial del gas expulsado a la atmósfera, de acuerdo con cálculos de analistas consultados, asciende a por lo menos mil 800 millones de dólares.

Según Pemex, el incremento del envío de gas a la atmósfera se debe principalmente a la mayor producción de gas con alto contenido de nitrógeno en la región marina noreste, donde se localiza el megayacimiento de Cantarell. Otros factores que explican este importante aumento de gas natural no aprovechado son los trabajos de mantenimiento y las fallas en equipos de compresión en plataformas de las regiones marinas en el Golfo de México.

Pemex espera reducir significativamente el nivel de gas liberado a la atmósfera a una proporción de entre 5 y 6 por ciento hacia el cuarto trimestre de 2008 con la instalación de equipos de compresión y de inyección de gas en plataformas de la región marina noreste, localizada en la sonda de Campeche. Pese a este esfuerzo, este nivel esperado es todavía superior al recomendado por la industria petrolera global, que lo ubica entre 2 y 4 por ciento del total de la producción de gas natural. Durante 2008 Pemex estima mantener una producción de gas natural de alrededor de 6.6 mil millones de pies cúbicos al día.

Los informes de la paraestatal señalan que en el segundo trimestre de 2008 el proceso de gas natural en tierra se redujo 3.7 por ciento en relación con el mismo periodo del año anterior, principalmente debido a fallas operativas en los módulos de compresión y actividades de mantenimiento.

El proceso de gas húmedo amargo disminuyó 2.3 por ciento, mayormente afectado por el menor recibo de gas de la región marina, mientras el proceso de gas húmedo dulce disminuyó 7.5 por ciento, explicado por una menor producción en la

---

<sup>16</sup> La Jornada, "Se incrementó 262% el desperdicio de gas natural en el primer semestre del año", (8/8)

cuenca de Burgos, área concesionada a consorcios privados para su explotación. Como resultado de lo anterior, la producción de gas seco disminuyó 4.8 por ciento.

El gas húmedo es el resultado de la mezcla de hidrocarburos que se obtiene del proceso de gas natural del cual fueron eliminados las impurezas o compuestos que no son hidrocarburos, y cuyo contenido de componentes más pesados que el metano es en cantidades tales que permite su proceso comercial. En tanto, el gas seco es natural que contiene cantidades menores de hidrocarburos más pesados que el metano. El gas seco también se obtiene de las plantas de proceso.

Durante el primer semestre de 2008 el proceso de gas natural en tierra se redujo 3.9 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior, como consecuencia de la disminución de 4.7 por ciento en el proceso de gas húmedo dulce debido a menor producción en la zona de Reynosa, donde se localiza parte de la cuenca de Burgos.

### **Análisis III: ArcelorMittal, ¿compulsión de compras o estrategia corporativa?**

Algunas de las batallas más grandes están enfrentando a los gigantes de la industria siderúrgica en un mundo donde la dinámica económica cambia rápidamente. A pesar de la demanda actual sin precedentes del acero y las ganancias record disfrutadas por los mayores productores de acero, las preocupaciones continúan sobre la volatilidad inherente de la industria.

Asegurar recursos no es una actividad tan frecuente para los productores de acero en países como Rusia, Brasil e India pues su proximidad con las abundantes materias primas de alta calidad permite mantener bajos los costos. Los productores que no se benefician de una ventaja geográfica actúan para asumir participaciones directas en operaciones mineras globales. Por ejemplo, Mittal Steel y Posco construyen una planta de 10 mil millones de dólares en India y MMK, la mayor compañía de acero de Rusia, también piensa establecer usinas con socios indios en el estado indio de Orissa. Tatal Steel también adquirió una participación en una mina de *coking coal* en Mozambique, que proporcionará al segundo productor de acero indio una gran ventaja en la búsqueda de recursos.

La escasez de financiación por la fuerte restricción crediticia no afecta a todos por igual. ArcelorMittal parece inmune a la crisis financiera que atenaza a otras grandes empresas desde hace meses. El gigante siderúrgico sigue engordando y continúa con su estrategia de crecimiento y adquisiciones corporativas. Antes de las últimas dos compras, ArcelorMittal cerro el segundo trimestre del año completando transacciones por 5.100 millones de dólares.

La clave de esta actividad voraz hay que buscarla en los altos niveles de liquidez de Arcelor Mittal. Al 30 de junio, y pese a la dinámica compradora, alcanzaba unas cifras similares a las del cierre del 2007: 15.800 millones de dólares, de los que casi la mitad se correspondían a tesorería y, el resto, a líneas de crédito, incluido el apoyo a un programa de pagaré de empresa por 3.000 millones.

El endeudamiento neto del grupo se situaba en los 30.700 millones de dólares, una cifra que no es excesivamente superior a los 17.723 millones de euros de deuda con los que contaba apenas se acordó la fusión de Arcelor y Mittal Steel. El conglomerado tiene margen para seguir endeudándose, ya que la proporción actual de deuda sobre el beneficio bruto de explotación (Ebitad) es de 1,2 veces, cuando los responsables de ArcelorMittal consideran que el tope máximo puede llegar a ser de hasta 1,8 veces. En todo caso, el grupo también cuenta con una capacidad para generar caja envidiable (unos 3.900 millones de euros en el primer semestre) que, entre otros factores, se está aprovechando de la demanda de acero y de los importantes aumentos de precios.

Además de las inversiones destinadas a operaciones corporativas, ArcelorMittal cuenta con un ambicioso plan de crecimiento orgánico de más de 7.000 millones de dólares con el que aspira a aumentar casi un 20% su capacidad de entregas a nivel mundial, hasta alcanzar los 155 millones de toneladas de productos siderúrgicos. Este plan se centra, sobre todo, en la ampliación de capacidades de producción en zonas como América Latina, los países de la antigua URSS y Asia central. Pero la tentación debe ser controlada. Ninguna empresa, por ambiciosa que sea, debe comerse peces que luego no puedan digerir cuando lleguen las vacas flacas al sector.


ArcelorMittal hará una oferta por Alpha Natural Resources Inc para triunfar sobre Cliffs Inc, de Cleveland, que propuso una oferta 8,8 mil millones de dólares, reportó Financial Times<sup>17</sup>. Adquiriendo Alpha Natural, el mayor exportador de coking coal de Estados Unidos, ayudaría a ArcelorMittal a asegurar las provisiones adicionales de materias primas para hacer acero.

### Mining Powerhouse

The combined company is expected to be one of the largest iron-ore and metallurgical-coal suppliers to the world's steel industry.

	Cleveland Cliffs	Alpha Natural Resources
Headquarters	Cleveland	Abingdon, Va.
2007 revenue	\$2.3 billion	\$1.9 billion
2007 net income	\$270 million	\$27.7 million
Employees	5,298	3,640
Operations	Mining in North and South America, Australia	Mining in Virginia, West Virginia, Kentucky and Pennsylvania
2007 reserves	One billion tons of iron ore; 298 million tons of coal	618 million tons of coal

Source: the companies



Cleveland-Cliffs mining operations in Hibbing, Minn.

"Si usted mira donde ArcelorMittal tiene el punto débil en su autosuficiencia de recursos, es en el coking coal", dijo Pearce Hammond, analista de Simmons & Co., con sede en Houston. "A company like Alpha doesn't come available every day."<sup>18</sup> ArcelorMittal había señalado que se preparó para hacer una oferta "all-cash" por Alpha en junio. "En un tiempo en que el cash es el rey, hay bastantes empresas mineras y acero que tienen dinero en

<sup>17</sup> Financial Times, "Mittal to consider counter move for Alpha", (1/8)

<sup>18</sup> Bloomberg, "Alpha Rises After Report ArcelorMittal May Make Offer", (1/8)



*efectivo en abundancia*", dijo Tony Rizzuto, analista de Dahlman Rose & Co. en New York,

Alpha tiene expertise en la extracción de carbón metalúrgico de alta calidad en condiciones subterráneas difíciles en Appalachia. La diversidad de sus operaciones a través de carbones de tipos y estados también proporcionará ventajas en la venta de diferentes mezclas de carbón requeridos por los fabricantes de carbón<sup>19</sup>.

ArcelorMittal quiere, además, comprar un acería por 600 millones de dólares en México y adquirir una planta de coque en Pensilvania por 160 millones de dólares, para superar los miedos de recesión en Estados Unidos de la *steelmaker* con reforzamiento de su presencia norteamericana, según The Wall Street Journal<sup>20</sup>.

La nueva planta siderúrgica en México producirá acero al carbono y barras de acero para refuerzo, que servirán principalmente en los sectores de la construcción y automotores de América Latina. La instalación estará basada en equipos eléctricos para la producción de acero con una capacidad de un millón de toneladas métricas de lingotes al año y una nueva planta de barras con una capacidad de 500 mil toneladas métricas. Esta producción adicional estará destinada al mercado mexicano, principalmente para hacer productos de acero de alto valor agregado pero también para apoyar el Plan de Infraestructura Nacional y de Vivienda de ese país latinoamericano.

La empresa, productora del 10% del acero que se consume en todo el mundo, destacó que la planta en México tendrá tecnología de punta para el procesamiento de acero para asegurar su eficiencia en el uso de energía y su responsabilidad con el medio ambiente.

Gonzalo Urquijo, miembro de la 9imesa directiva de ArcelorMittal expresó aún se está evaluando los sitios posibles donde se podría construir la planta de Arcelor Mittal en México, cuyo inicio estará sujeto a la aprobación regulatoria de autoridades federales y locales mexicanas. "*La decisión relativa a la ubicación final estará basada en un número de factores logísticos, de cadena de abastecimiento y disponibilidad de recursos suficientes para operar y administrar la planta eficiente y responsablemente*", agregó.

Arcelor Mittal es ya uno de los mayores productores de acero en México, con Ternium SA, Grupo Simec SAB y Altos Hornos de México SA. El país es 15 productor de acero del mundo y el segundo de Latinoamérica, detrás de Brasil. Esperan que la producción de acero suba 4,2% a 18.3 millones de toneladas métricas este año a pesar del *slowdown* de la economía estadounidense, según National Iron and Steel Industry Chamber México. Arcelor Mittal, con la compra de Sicartsa a finales de 2006, aumentó su presencia en el mercado nacional con plantas en Celaya, Guanajuato; Córdoba, Veracruz; estado de México, y yacimientos mineros en Michoacán, Colima y Sonora<sup>21</sup>.

Separadamente, ArcelorMittal firmó un acuerdo para adquirir una planta de coquización Monessen, Pensilvania. La planta produjo 320.000 toneladas métricas de coque metalúrgico en 2007. "*Esta adquisición es un paso importante hacia el aumento de nuestras corrientes de abastecimiento en la producción coque metalúrgica durante un tiempo cuando la demanda de cok metalúrgico se mantenga fuerte a nivel global*", dijo Sudhir Maheshwari, miembro del management board de ArcelorMittal. Actualmente, ArcelorMittal compra toda la producción de coque de la planta de Monessen.

ArcelorMittal invertirá 1.600 millones de dólares en sus operaciones de acero largo al carbono de Brasil para ampliar la capacidad en 2,6Mt/a a 6,5Mt/a en un plazo

---

<sup>19</sup> The Wall Street Journal, "*Resource Deals Continue*", (17/7)

<sup>20</sup> The Wall Street Journal, "*Arcelor Shrugs Off Recession Fears, Expands North American Presence*", (4/8)

<sup>21</sup> La Jornada de Michoacán, "*Invertirá Arcelor Mittal 350 millones de dólares en Michoacán para instalar una laminadora*", (5/8)

de 30 meses.<sup>22</sup> Las inversiones se suman a los US\$1.200mn asignados anteriormente a la ampliación de la planta Monlevade, en el estado brasileño de Minas Gerais, que aportará otros 1,2Mt/a. Las obras comprenden dos nuevos altos hornos con una capacidad total de 400.000t/a, dos hornos eléctricos con capacidades respectivas de 1,2Mt/a y 800.000t/a, un horno de cuchara, dos coladas continuas y un tren de laminación de redondo corrugado de 520.000t/a, según un comunicado de la empresa.

ArcelorMittal también construirá una planta de perfiles comerciales y redondos de calidad especial de 500.000t/a cuya producción se destinará a la industria automotriz. Además, construirá una planta de acero estructural de 650.000t/a para producir perfiles estructurales medianos y pesados. *"El aumento en la capacidad de producción, especialmente en la producción de alambrón, redondos y productos corrugados, así como de perfiles estructurales, pone de manifiesto el importante potencial de crecimiento del mercado nacional de Brasil, así como nuestro compromiso de inversión en este país"*.

ArcelorMittal Brasil<sup>23</sup> tiene 27 unidades industriales para producción de acero en Brasil, Argentina, Trinidad & Tobago y Costa Rica. La capacidad total de producción de la siderúrgica, entre aceros planos (insumo para industria automovilística y electrodomésticos de la línea blanca) y largos, es de actualmente 14 millones de toneladas de acero por año. Esa capacidad será ampliada a 16,6 millones de toneladas anuales después de la conclusión de las dos inversiones anunciadas este año. Con la ampliación de la producción de aceros largos, en 30 meses, la materia prima pasará a responder por un 55% de la capacidad de producción de la ArcelorMittal Brasil. Los aceros planos representarán un 45%. En la capacidad actual, la proporción es inversa: los aceros largos responden por un 46% de la capacidad de producción, y los planos, por un 54%.

El año pasado, ArcelorMittal prometió invertir 1.750 millones de dólares en la adquisición de la siderúrgica brasileña de aceros especiales ArcelorMittal Inox Brasil SA, conocida como Acesita. La adquisición de Inox Brasil da a ArcelorMittal el pleno control tanto de la principal unidad latinoamericana de Arcelor SA después que los reguladores brasileños le obligaron a gastar 4.000 millones de euros (5.400 millones de dólares) para adquirir Arcelor Brasil como parte de la compra de Mittal Steel Co. NV de Arcelor, de la que resultó ArcelorMittal.

Por otra parte, China Oriental, productora de hierro y acero confirmó que su adquisición por parte de ArcelorMittal se estancó al no dar las autoridades reguladoras chinas luz verde para un acuerdo. Los reguladores chinos no aprobaron el acuerdo por el que ArcelorMittal habría adquirido más del 70% del grupo chino, tras lo cual la adquisición quedó en suspenso<sup>24</sup>.

Lakshmi Mittal dijo que el gobierno chino no quiere que un grupo extranjero se haga con el control de una acería líder, y añadió que probablemente tendrá que conformarse con una participación del 30%. China considera su industria del acero como un sector estratégico, y toda empresa extranjera que quiera tomar el control de un productor local de envergadura ha de recibir la autorización del gobierno. *"Puede que tengamos que aceptar menos de lo que queríamos"*, dijo el principal accionista de ArcelorMittal, el mayor productor mundial de acero.

La rebaja de la participación de ArcelorMittal en China Oriental sería un revés para sus ambiciones en el país asiático, el mayor mercado mundial de acero. La principal planta de producción de China Oriental se encuentra en la provincia

---

<sup>22</sup> Estado de San Pablo, *"Arcelor invertirá US\$ 1,6 bi no Brasil"*, (8/8)

<sup>23</sup> <http://www.arcelormittal.com/br/>

<sup>24</sup> Financial Times, *"Mittal's Chinese stake plan thwarted"*, (4/8)



septentrional de Hebei, una de las más ricas en hierro de todo el país. ArcelorMittal ya tiene una participación minoritaria en dos acerías chinas.

Por otro lado, ArcelorMittal vio frustrados sus planes de expansión en Indonesia, al negarse el siderurgista público Krakatau Steel a crear una empresa conjunta para construir una nueva acería, indicó su director Fazwar Bujang al Financial Times<sup>25</sup>. El número uno mundial de la siderurgia pide desde hace varias semanas una reunión con representantes del grupo indonesio para crear una empresa conjunta, con el objetivo de construir una acería en el país, en un proyecto de 3.000 millones de dólares.

## **ArcelorMittal propone ampliar las instalaciones existentes en Irak**

Arcelor Mittal contempla ampliar sus operaciones en Irak, junto a Río Tinto, que también se inclinó a rever sus opciones en la región. ArcelorMittal, el mayor fabricante de acero del mundo por producción, presentó una oferta para rehabilitar una facility de acero en el sur de Irak, dijo Fawzi Hariri, Ministro de Industria y Mineral de ese país<sup>26</sup>.

La instalación existente, con sede en Basora, la segunda ciudad más grande de Irak, requerirá de inversiones entre 532 millones de dólares y 1,06 mil millones de dólares para mejorar y posiblemente después ampliarse tras los cierres y daños provocados por la invasión conducida por Estados Unidos en 2003. En un encuentro con inversores en Londres, Hariri dijo que sostuvo reuniones con ejecutivos de ArcelorMittal. "*Hubo una propuesta y es una muy interesante*", dijo Hariri.

Río Tinto, una de las empresas mineras más diversificadas del mundo, desea ingresar en Irak para explorar reservas de cobre y oro, muchas de las cuales están ubicadas en el norte de Irak, región menos propensa a la violencia, dijo Hariri. Aunque no existen acuerdos inminentes con el grupo minero, estos acontecimientos subrayan el mejoramiento de las percepciones que tienen las firmas extranjeras del funcionamiento del país, a la espera de una disminución relativa de la violencia para este año.

---

<sup>25</sup> Financial Times, "*ArcelorMittal rebuffed in Indonesia*", (4/8)

<sup>26</sup> The Australian, "*ArcelorMittal plans to rehabilitate Iraq steel facility*", (1/8)

Los precios del mineral de hierro se elevaron 500% desde 2002 con la lucha de los proveedores por mantener su consumo. Aquí está la descripción de los proyectos en expansión claves:

\* Rio Tinto gastará 2.15 mil millones de dólares para ampliar la mina de Corumbá en Brasil a 12,8 millones de toneladas de los 2,4 millones de la actualidad e investiga una probable expansión de 23,2 millones de toneladas.

\*Rio Tinto planifica ampliar la producción anual en operaciones de Pilbara en Australia Occidental a 220 millones de toneladas para finales de este año en un amplio esfuerzo para, tarde o temprano, incrementar la producción a 600 millones de toneladas.

\*En el largo plazo, Rio Tinto contempla excavar una enorme mina de hierro en Simandou, en Guinea, que es denominada como la mayor provincia de mineral de hierro no desarrollada en el mundo, que contiene 2,25 mil millones de toneladas de hierro. El primero año de producción podría alcanzar 70 millones de toneladas según el *blueprint* de Rio.

\*BHP Billiton aprobó un proyecto de rápido crecimiento en febrero de 2008. En esta fase de crecimiento, la empresa aumentará la capacidad total a más de 200 millones de toneladas por año, comenzando en 2011.

\*Vale (anteriormente Companhia Vale do Rio Doce), gasta 10.1 mil millones de dólares para desarrollar su proyectos de mineral de hierro Serra Sul en el estado brasileño de Para, contemplado para el cuatro trimestre de 2011, añadiendo 90 millones de toneladas de nueva producción.

\*Kumba se dirige a aumentar la producción en un 40% en dos años. Kumba también tiene un potencial de expansión de producción de 70 millones de toneladas de 2015, siendo una empresa africana puede hacerse el cuarto mayor productor mundial de mineral de hierro en 2014.

\*Fortescue Metals Group Ltd prevé para el periodo 2008/09 una producción de 45-55 millones de toneladas, incrementando entonces gradualmente a 100 millones de toneladas por año con el desarrollo de más de sus minas cerca de las operaciones de BHP y Rio.

\*Geraldton Iron Ore Alliance, comprendida por ocho empresas en etapas de exploración, prevén proyectos de producción anual combinada de 45 millones de toneladas que comenzará a mediados de la próxima década después de una decisión del gobierno australiano de permitir la construcción de un puerto en la costa occidental en Oakajee.

**El New York Mercantile Exchange ofrecerá contratos de futuros del acero**

New York Mercantile Exchange planifica introducir un contrato de futuros basado en los precios de mercado prevaleciente para los rollos de acero laminados calientes (Hot Rolled Coil, HRC) en la región del Midwest de Estados Unidos para el cuarto trimestre<sup>27</sup>. Esta decisión es parte de la competencia global para crear un *benchmark* de la industria del acero -el segundo commodity por valor después del petróleo- después que Londres y Dubai lanzaron productos similares.

La batalla en tres bandas por el predominio por el comercio en el mercado de acero, que mueve 500 mil millones de dólares por año, ocurre en momentos que los precios del acero son record por la demanda robusta y los grandes costos de producción<sup>28</sup>.



El contrato será colocado financieramente en el índice de desarrollo CRU Indices Ltd., subsidiario de CRU International Ltd., proveedor de información de la industria del acero. El tamaño del contrato será de 20 toneladas con una fluctuación mínima de los cursos autorizada por 1,50 dólar por tonelada corta (cerca de 907,2 kilos). Nymex ve la expansión en el mercado de acero como una "*extensión natural de nuestro negocio de gestión de riesgos*", dijo el presidente Richard Schaeffer.

Las compañías de acero históricamente no abrazaron la idea, prefiriendo negociar directamente con sus compradores, dijo John Anton, director de servicios de acero de Global Insight. Aditya Mittal, director financiero de ArcelorMittal, se opuso al comercio de futuros, diciendo que la única ventaja es para los especuladores financieros. El contratos, incitado por el crecimiento de la industria siderúrgica, ayudará a manejar los riesgos del mercado proporcionando transparencia y

<sup>27</sup> The Wall Street Journal, "Nymex Is Seeking a Steel Grip", (5/8)

<sup>28</sup> Financial Times, "Nymex to offer steel futures contract", (4/8)

previniendo problemas asociados con la especulación, dijo Brenda Guzmán, portavoz de Nymex.

Algunos analistas sostienen que los compradores de acero más pequeños y medianos, que no consiguen descuentos de volúmenes por parte de los fabricantes de acero, estuvieron insistiendo sobre el comercio de futuros.

## Commodities

### Energy

	PRICE	CHANGE	%CHANGE
BRENT CRUDE FUTR (USD/bbl.)	115.550	-2.310	-1.96
GAS OIL FUT (ICE) (USD/MT)	1039.500	-23.750	-2.23
GASOLINE RBOB FUT (USd/gal.)	295.270	-5.000	-1.67
HEATING OIL FUTR (USd/gal.)	316.010	-7.350	-2.27
NATURAL GAS FUTR (USD/MMBtu)	8.462	-0.109	-1.27
WTI CRUDE FUTURE (USD/bbl.)	117.430	-2.590	-2.16

### Agriculture

	PRICE	CHANGE	%CHANGE
COCOA FUTURE (USD/MT)	2738.000	-75.000	-2.67
COCOA FUTURE - LI (GBP/MT)	1475.000	-20.000	-1.34
COFFEE 'C' FUTURE (USd/lb.)	138.300	-2.150	-1.53
CORN FUTURE (USd/bu.)	530.000	-12.000	-2.21
COTTON NO.2 FUTR (USd/lb.)	69.460	-1.920	-2.69
FCOJ-A FUTURE (USd/lb.)	98.650	-1.250	-1.25
SOYBEAN FUTURE (USd/bu.)	1208.000	-31.000	-2.50
SOYBEAN MEAL FUTR (USD/T.)	321.500	-11.200	-3.37



SOYBEAN OIL FUTR (USd/lb.)	52.400	-0.800	-1.50
SUGAR #11 (WORLD) (USd/lb.)	13.810	0.020	0.15
WHEAT FUTURE(CBT) (USd/bu.)	830.500	-16.500	-1.95
WHEAT FUTURE(KCB) (USd/bu.)	835.500	-11.250	-1.33

#### Industrial Metals

	PRICE	CHANGE	%CHANGE
COPPER FUTURE (USd/lb.)	333.200	-8.600	-2.52
LME COPPER FUTURE (USD/MT)	7802.000	50.000	0.64
LME LEAD FUTURE (USD/MT)	2138.000	68.000	3.29
LME NICKEL FUTURE (USD/MT)	18774.000	1063.000	6.00
LME PRI ALUM FUTR (USD/MT)	2873.750	11.000	0.38
LME ZINC FUTURE (USD/MT)	1733.500	-19.500	-1.11

#### Precious Metals

	PRICE	CHANGE	%CHANGE
GOLD 100 OZ FUTR (USD/t oz.)	866.600	-11.300	-1.29
SILVER FUTURE (USD/t oz.)	15.750	-0.507	-3.12

#### Livestock

	PRICE	CHANGE	%CHANGE
CATTLE FEEDER FUT (USd/lb.)	115.875	0.000	0.00
LEAN HOGS FUTURE (USd/lb.)	78.200	1.225	1.59
LIVE CATTLE FUTR (USd/lb.)	107.675	0.475	0.44

EnerDossier ofrece servicios de consultoría y asesoramiento sobre sectores estratégicos de la economía global a empresas privadas, organismos públicos y ONGs. Quienes leen semanalmente los informes de EnerDossier conocen los enfoques high-quality sobre temas del sector energético.

Si desea mayor información escribir a [hernan.pacheco@enerdossier.com](mailto:hernan.pacheco@enerdossier.com)