

Pasa a la 'adulthood' energía de esquisto (Reforma 22/04/14)

Pasa a la 'adulthood' energía de esquisto (Reforma 22/04/14) Por The Wall Street Journal Nueva York Estados Unidos (22 abril 2014).- Las compañías a la vanguardia en la fracturación hidráulica han gastado más dinero en alquilar terrenos y perforar pozos que lo que han obtenido de la venta de crudo y gas. Ahora, cuando el auge de la energía de esquisto cumple su noveno año en Estados Unidos, intentan revertir esa tendencia al priorizar calidad sobre cantidad. La era en que las empresas de energía estaban más preocupadas del crecimiento rápido que del flujo de efectivo se acabó, sentencia Arun Jayaram, analista de Credit Suisse. Al principio, las compañías eran dirigidas "por un grupo de adolescentes", acota. "Ahora son adultos". El año pasado, las 20 empresas de exploración más grandes de EE.UU., las que perforaron pozos, pero no operaron refinerías, gastaron en conjunto unos US\$1 500 millones más que su flujo de caja, según un análisis de Capital IQ. Un año antes, las empresas tuvieron un flujo de caja negativo del orden de los US\$29.900 millones. Muchas de estas compañías prometen revertir la situación, pero lograrlo es todo un reto. Sólo unas cuantas, sobre todo las que tienen operaciones internacionales, tienen un flujo de caja positivo, un grupo que incluye a Anadarko Petroleum Corp. y ConocoPhillips. EOG Resources Inc., una de las principales petroleras de EE.UU. y líder del boom energético, registró en 2013 un flujo de caja positivo por primera vez desde 2005. La economía de la fracturación hidráulica ha empezado a mejorar, haciendo que generar un flujo de efectivo positivo sea una meta alcanzable para algunas empresas. La carrera por quedarse con los terrenos con las formaciones de esquisto más prometedoras se ha terminado luego de que los derechos sobre las mejores tierras han sido vendidos. Un invierno crudo en EE.UU. elevó los precios del gas natural, lo que ayudó a los productores a generar más efectivo después de varios años de precios bajos por un exceso de producción. Los costos de perforar pozos, inyectar arena, agua y químicos para extraer esquisto y liberar crudo y gas caen a medida que las empresas ganan experiencia. En el frente financiero, los inversionistas y accionistas activistas están ejerciendo presión para que las empresas sean más conservadoras en sus gastos. Eso se debe, en parte, a que compañías de esquisto exitosas han pasado de tener capitalizaciones de mercado diminutas a medianas y sus inversionistas exigen un crecimiento más estable. "Nos hemos transformado en una empresa con acciones más valiosas", reconoce Brad Sylvester, subdirector de relaciones con los inversionistas de Southwestern Energy Corp., el quinto productor de gas de EE.UU., que tiene un valor de mercado en torno a los US\$15.000 millones. "La calidad es más importante que la cantidad. No tenemos medio millón de hectáreas y no aspiramos a tenerlas", asevera Daniel Rice IV, presidente ejecutivo de Rice Energy Inc., que perforó su primer yacimiento en 2009. La empresa, que debutó en la bolsa en enero, tiene un valor de mercado de US\$3.900 millones y su acción se ha disparado 44% desde la salida a bolsa. La familia Rice conserva un tercio de la propiedad. Rice tiene derechos sobre más de 36.400 hectáreas en el esquisto de Marcellus, todas en dos condados de Pensilvania y uno de Ohio. En comparación, Chesapeake Energy Corp. acumula derechos de perforación en casi 5,3 millones de hectáreas en ocho estados. Eso equivale 140 veces a la superficie que controla Rice, pero su valor de mercado es de US\$18.330 millones, menos de cinco veces el de Rice. "El verdadero atractivo para los inversionistas son las hectáreas de primera calidad", afirma Gordon Douthat, analista de Wells Fargo. La reducción de costos, dice, sigue siendo un factor importante. Ivan Sandrea, investigador del Instituto Oxford para Estudios de Energía, en Inglaterra, y ex ejecutivo de la energética noruega Statoil ASA, subraya que aunque la industria ha hecho una buena labor en encontrar nuevos depósitos de crudo y gas, la rentabilidad sigue siendo un problema. "¿Quién puede, o quiere, financiar la perforación de millones de hectáreas y cientos de miles de pozos a una pérdida constante?", pregunta. Sandrea prevé que la industria se enfocará en las zonas más rentables y reducirá sus proyecciones de crecimiento. Para algunas empresas, generar flujo de caja positivo requiere ajustar costos y perforar pozos de manera más eficiente. Range Resources Corp., una empresa que se ha expandido rápidamente, advierte que buscar el crecimiento a ciegas puede ser contraproducente. "Si te apuras y vas demasiado rápido en este ambiente, puedes sobrecargar la infraestructura y echar a perder la economía", afirma el subdirector sénior, Rodney Waller. Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo