

Atrae crudo latinoamericano a Asia (Reforma 17/03/15)

Atrae crudo latinoamericano a Asia (Reforma 17/03/15) Por The Wall Street Journal Nueva York Estados Unidos (17 marzo 2015).- La caída en los precios del petróleo desde mediados del año pasado no es lo único que ha sacudido a la industria de hidrocarburos. Otro factor importante ha sido la forma que ha adoptado el derrumbe. El petróleo estadounidense, cuyo precio de referencia es el West Texas Intermediate (WTI), ha descendido más que la referencia global, conocida como Brent y que se cotiza en Londres. Esto ha causado que sea más atractivo para los compradores asiáticos adquirir petróleo de regiones como América Latina, en la que los precios de los productores se alinean de acuerdo a las variaciones del WTI, en lugar de acudir a los tradicionales proveedores de Medio Oriente que se basan en el Brent. El buque carguero Maran Penelope, que transportaba 140.000 toneladas de crudo mexicano, atracó recientemente en un puerto de Corea del Sur para abastecer a la refinería GS Caltex Corp., la primera vez en más de dos décadas que Corea del Sur compra petróleo mexicano, señalan observadores del mercado. Japón adquirió el año pasado su primer cargamento de crudo mexicano en más de tres años. Un vocero de GS Caltex confirmó la entrega del petróleo mexicano e indicó que la empresa "está dispuesta a adquirir crudo en el mercado al contado siempre y cuando haya ofertas baratas, ya sea de México u otro país". La portavoz aclaró, en todo caso, que por el momento no tenían contempladas futuras compras a México. La petrolera estatal Petróleos Mexicanos informó la semana pasada que despachará este año alrededor de cinco millones de barriles de petróleo a Corea del Sur hasta fines de abril. Cerca de 80% de esa cantidad será absorbido por Hyundai Oilbank Co. Ltd. y el resto irá a parar a GS Caltex Singapore Pte. Ltd. El precio del petróleo WTI ha disminuido de manera más pronunciada que el Brent puesto que el auge de la energía de esquisto en Estados Unidos ha generado un superávit de crudo que termina en los tanques de almacenamiento de ese país. La diferencia entre las dos cotizaciones de referencia pasó en menos de seis semanas de cero a cerca de US\$10 el barril en febrero. El lunes, la cotización del WTI para entrega en abril se ubicó en US\$43,88 por barril en Nueva York, mientras que el Brent se negoció a US\$53,44 el barril en Londres. Los compradores asiáticos disponen de una selección más amplia de proveedores ansiosos por encontrar nuevos mercados, ya que muchos países productores de crudo están exportando menos petróleo a EE.UU., que es cada vez más autosuficiente. Los envíos marítimos muestran el aumento del petróleo que ha salido de América Latina con destino a China, Japón y Corea del Sur durante los últimos doce meses. La mayor parte del crudo es comprado por China, según el proveedor de datos ClipperData. Se prevé que alrededor de 35 millones de barriles de América Latina lleguen a puertos asiáticos en el próximo mes procedentes de puertos de Brasil, Ecuador, Venezuela, Colombia, Argentina y México, según la información. Brasil y Colombia son los principales exportadores de petróleo a Asia, con envíos combinados de 445.000 barriles al día en 2014. "Las negociaciones al contado entre Asia y América Latina son altamente susceptibles a los precios", anotaron analistas de BMI Research, una división de la calificadora de riesgo Fitch Ratings, quienes agregaron que la última vez en que la diferencia de precio se mantuvo fue en el tercer trimestre de 2013, cuando las importaciones asiáticas de crudo de Colombia y Brasil se dispararon 36%. La dinámica actual de los precios también ha creado oportunidades para exportar petróleo condensado o ligero de EE.UU. a Asia. El año pasado, el país norteamericano exportó un cargamento de crudo ligero a Corea del Sur por primera vez en décadas. El diferencial entre el WTI y el Brent les ha dado la posibilidad a los operadores en el mercado físico, a diferencia del mercado de futuros, de beneficiarse de la disparidad de precios de un commodity entre dos regiones. Para que el llamado "arbitraje" físico funcione, un operador debe comprar el cargamento a precios bajos, hacer gestiones para conseguir un buque y vender el producto a un precio suficientemente alto para cubrir el costo del envío y generar ganancias. Los operadores también se cubren contra el riesgo del precio utilizando derivados y cierran dicha cobertura una vez que la mercancía es vendida y entregada. Algunas de las principales firmas de corretaje de materias primas como Trafigura Beheer BV, Vitol Group, Glencore PLC y Cargill Inc. prosperan con el negocio del arbitraje. De todos modos, los corredores tienen que ser veloces para sacar ventaja. "A medida que los mercados se han vuelto más eficientes y transparentes debido a los adelantos tecnológicos en la informática y las comunicaciones, el arbitraje se ha vuelto más difícil de implementar", aseveró John Driscoll, consultor de JBC Energy Asia. Driscoll resaltó que para cuando la mayoría de los corredores se percatan de una oportunidad de arbitraje, los actores más audaces ya han conseguido posiciones óptimas, buques y líneas de entrega, lo que implica que otros llegan tarde al negocio. Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo