

EL DESAFÍO DE LA COMPETITIVIDAD DEL GN EN CONCESIONES CON ABASTECIMIENTO POR GNL



En nuestra experiencia la competitividad en aquellas zonas del Perú donde la distribución de Gas Natural se efectúa por medio del abastecimiento de Gas Natural Licuado y transporte virtual, presenta importantes desafíos derivados de los costos de los componentes que forman la Tarifa Final del servicio de Gas Natural (GN) a los consumidores. El Precio del GN, durante el segundo semestre de 2023 se tuvo una marcada tendencia al incremento, debido principalmente al salto del tipo de cambio regulatorio que paso de 3.66 Soles/USD a 3.85 Soles/USD, generando una afectación en los precios finales de suministro sumado al endurecimiento de las condiciones comerciales otorgadas por los productores de GN. La competitividad se ve especialmente desafiada en el segmento residencial y comercial, donde los márgenes son estrechos o incluso negativos en comparación con el Gas Licuado de Petróleo. En el sector industrial, aunque las ventajas competitivas frente al petróleo residual son mayores, aún no son suficientes para justificar la conversión a gas natural, dado el alto nivel de inversiones y costos adicionales a ser asumidos por los consumidores.

Además, se espera que ante los posibles incrementos en las tarifas de las actividades de licuefacción y transporte virtual durante el año 2024 se profundice esta situación, incluso si hay una ligera tendencia a la baja en el tipo de cambio, exacerbando los desafíos competitivos que enfrenta el sector.

Para abordar estos desafíos y mejorar la competitividad del GN en el mercado peruano, serían necesarias medidas como la optimización de procesos de licuefacción y transporte, la búsqueda de nuevas fuentes de suministro de GN con precios más competitivos, la implementación de políticas regulatorias que fomenten la eficiencia y la reducción de costos, y la promoción de incentivos para la conversión a gas natural en sectores donde aún no sea económicamente viable.

Es crucial que las autoridades, las empresas del sector y otros actores relevantes trabajen en conjunto para encontrar soluciones que mejoren la competitividad del gas natural en este sector específico, y promuevan su uso como una opción energética sostenible y rentable dentro del mercado peruano.

Conformación de la Tarifa Final de Gas Natural: Precio de Gas Natural en boca de pozo + Tarifa Transporte por Ductos + Tarifa por Licuefacción, a este precio del GN (PGN), luego se le debe adicionar la Tarifa por Transporte Virtual y finalmente la Tarifa de Distribución.



Eduardo Espinosa
Consultor Senior

[Contact Card](#)

O DESAFIO DA COMPETITIVIDADE DAS ONGS NAS CONCESSÕES DE FORNECIMENTO DE GNL



Em nossa experiência, a competitividade nas áreas do Peru onde a distribuição de Gás Natural é realizada por meio do fornecimento de Gás Natural Liquefeito e transporte virtual, apresenta desafios importantes derivados dos custos dos componentes que compõem a Tarifa Final do serviço de Gás Natural (GN) aos consumidores. O Preço do GN, durante o segundo semestre de 2023, teve uma tendência acentuada de aumento, principalmente devido ao salto na taxa de câmbio regulatória de 3,66 Soles/USD para 3,85 Soles/USD, gerando um impacto nos preços finais de fornecimento somado ao endurecimento das condições comerciais concedidas pelos produtores de GN. A competitividade é especialmente desafiada no segmento residencial e comercial, onde as margens são estreitas ou até negativas em comparação com o GLP. No setor industrial, embora as vantagens competitivas em relação ao óleo residual sejam maiores, elas ainda não são suficientes para justificar a conversão para o gás natural, dado o alto nível de investimentos e os custos adicionais a serem arcados pelos consumidores.

Além disso, espera-se que possíveis aumentos nas tarifas das atividades de liquefação e transporte virtual durante 2024 agravem essa situação, mesmo que haja uma leve tendência de queda na taxa de câmbio, exacerbando os desafios competitivos enfrentados pelo setor.

Para enfrentar esses desafios e melhorar a competitividade do GNL no mercado peruano, seriam necessárias medidas como a otimização dos processos de liquefação e transporte, a busca de novas fontes de suprimento de GN com preços mais competitivos, a implementação de políticas regulatórias que incentivem a eficiência e a redução de custos e a promoção de incentivos para a conversão para o gás natural em setores em que isso ainda não é economicamente viável.

É fundamental que as autoridades, as empresas do setor e outras partes interessadas relevantes trabalhem juntas para encontrar soluções que melhorem a competitividade do gás natural nesse setor específico e promovam seu uso como uma opção de energia sustentável e econômica no mercado peruano.

Formação da Tarifa Final de Gás Natural: Preço do Gás Natural na boca do poço + Tarifa de Transporte Dutoviário + Tarifa de Liquefação, a esse preço do GN (PGN) deve ser adicionada a Tarifa de Transporte Virtual e, por fim, a Tarifa de Distribuição.



Eduardo Espinosa
Senior Consultant

[Contact Card](#)