

LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO DEL GAS EN MÉXICO

28 February 2017 | Latin America Group

Legal Briefings - By **Ignacio Paz, Partner** and **Andrés Alfonso, Senior Associate**

Tras la apertura del sector energético que se inició en 2013, y los siguientes pasos que el gobierno ha dado para su puesta en marcha, llega el turno al Mercado Del Gas Natural.

En el mes de julio 2016, el Secretario de energía, junto con la Comisión Reguladora de Energía (CRE)¹ y el Centro Nacional de Control de Gas Natural (CENAGAS)², dieron a conocer la Política Pública para la implementación del Mercado de Gas Natural, en la que se establece que Pemex debe ceder el 70% de sus contratos de gas natural al sector privado.

El pasado 19 de enero, la CRE aprobó el procedimiento para la implementación del Programa de Cesión de Contratos, que sienta las bases para la apertura al sector privado.

El Programa promueve nuevas inversiones, así como la entrada de nuevos participantes a la industria, en línea con la política pública para la puesta en marcha del mercado de gas natural. El Programa establece, además, que, en un período máximo de cuatro años, Pemex Transformación Industrial (Pemex TRI) debe poner a disposición de terceros comercializadores, una parte de su cartera de contratos que represente el 70% del total del volumen de gas natural asociado a su actividad actual de comercialización.

Bases del Programa de Cesión de Contratos:

- El **proceso** se instrumentará en tres fases, que tendrán lugar en el transcurso de, al menos, un año y medio:

- Fase I: finalizó el 30 de enero, y tenía un objetivo doble: (i) seleccionar el 30% del volumen de contratos que seguirán en manos de Pemex TRI; y (ii) la cesión del 20% de los contratos de gas natural, para la que se sortearon cinco paquetes con casi 130 contratos.
 - Fase II: se subastará un 20% del volumen (a día de hoy, pendiente de determinar fecha)
 - Fase III: se subastará el restante 30% del volumen (a día de hoy, pendiente de determinar fecha)
 - En el **sorteo** participarán, con igual probabilidad de ser seleccionados, contratos grandes (con consumo igual o mayor a 40.000 gigajoules/día) y paquetes de contratos pequeños (contratos con consumo menor a 40.000 gigajoules/día).
-
- Los contratos grandes se ofrecerán a los comercializadores uno por uno, dando oportunidad a los comercializadores interesados en esos contratos, a presentar ofertas a cada uno.
 - Los contratos pequeños se agruparán con la finalidad de ofrecer a los comercializadores paquetes de contratos para los que sea más atractivo realizar ofertas.
 - Los **clientes** podrán:
 - aceptar ofertas de terceros comercializadores y firmar contratos con el comercializador que elijan desde el inicio del Programa, o bien quedarse con Pemex TRI, dando a conocer a la Comisión que así lo han hecho;

- reservar capacidad para sí mismos en la temporada abierta (open season) del Sistema de Transporte y Almacenamiento Nacional Integrado de Gas Natural (Sistrangas) que está siendo conducida por Cenagas, y cederla temporalmente a cualquier comercializador para que pueda prestarle servicio.
 - Los **comercializadores** podrán:
 - ofrecer condiciones, como mínimo iguales a las condiciones base de Pemex TRI, a los titulares de contratos
 - buscar y negociar con los clientes;
 - reservar capacidad para sí mismos en la temporada abierta de Sistrangas, que como hemos dicho está siendo conducida por Cenagas, y usarla para prestar servicio a sus clientes.
-

1. La **Comisión Reguladora de Energía (CRE)** es la entidad que regula las industrias del gas, hidrocarburos y la electricidad.
2. El **Centro Nacional de Control del Gas Natural (Cenagas)** fue creado por la CRE en 2015 para que tomara el control de la red mexicana de gasoductos, concesión que antes estaba en manos de la filial Pemex Gas y Petroquímica Básica (PGPB). Establecido con las reformas energéticas, Cenagas administrará los 8.700km de gasoductos del país para el transporte de 145Mm³/de gas natural.

KEY CONTACTS

If you have any questions, or would like to know how this might affect your business, phone, or email these key contacts.



IGNACIO PAZ
PARTNER, MADRID

+34 91 423 4005
ignacio.paz@hsf.com

LEGAL NOTICE

The contents of this publication are for reference purposes only and may not be current as at the date of accessing this publication. They do not constitute legal advice and should not be relied upon as such. Specific legal advice about your specific circumstances should always be sought separately before taking any action based on this publication.

© Herbert Smith Freehills 2021

SUBSCRIBE TO STAY UP-TO-DATE WITH LATEST THINKING, BLOGS, EVENTS, AND MORE

Close

© HERBERT SMITH FREEHILLS LLP 2021