

Curso	Mercados de energía: oportunidades de negocio
Tema	4. Nuevos mercados de gas y gasolinas
Subtema	4.1 Ecosistema de gas natural y su infraestructura de transporte
Componente	Networking

Networking

Este es un espacio para que desarrolles **Networking** con tus compañeros.

Se pretende que enriquezcas a tus compañeros (y viceversa) aportando tu experiencia y opiniones sobre la temática asignada que sea de tu interés.

La participación en esta sección es libre. Los temas propuestos se basan en todo el contenido de la semana por lo que puedes participar en cualquier momento.

A continuación te presentamos 3 opciones de discusión en las que puedes participar, se espera que fundamentes o refutes lo que afirman, elige la que sea de tu interés y ¡participa!

1	El gas asociado está en poder de la Empresa Productiva del Estado PEMEX, pero se han abierto otros rubros del mercado en México, ¿qué sector sería el más viable para incursionar en el mercado de gas no asociado (gas seco)?, ¿qué sector consideras más atractivo: importación, comercialización, distribución o producción? Describe brevemente los primeros elementos a considerar para incursionar en el sector de tu interés.
2	Por el momento, la comercialización de gas licuado de petróleo se regula mediante ventas de primera mano. ¿Por qué se aplican las ventas de primera mano a este segmento?, ¿cuáles consideras que son los beneficios de las VPM?
3	En infraestructura de construcción de tuberías y ductos de gas, hay grandes oportunidades y necesidades, ¿consideras que el Plan Quinquenal de Gas puede cubrir esas necesidades?, ¿por qué?

Retroalimentación de cada opción para ser compartido a los participantes:

Opción 1:

La respuesta esperada es:

Si el sector de tu elección es producción, puedes documentarte sobre el segmento de exploración y extracción mediante el método llamado *fracking*. Asimismo, es necesario que revises las regulaciones mundiales y costos para poder realizar este proceso.

Si tu interés es en el sector de distribución, será necesario que los negocios incluyan la actividad de almacenamiento, y que previamente revises los permisos a tramitar ante la CRE.

Si estás interesado en el sector de comercialización, debes considerar que representa un candidato claro en la competencia. Es necesario dividir este sector por ciudades, por medio de mapas de zonas de competencia. Posteriormente, se deberán revisar los precios de competencia una vez que se liberen.

Opción 2:

La respuesta esperada es:

Las ventas de primera mano, o VPM, se aplican a todos los segmentos que aún no están en total competencia. La CRE en México otorga los permisos, promueve las temporadas abiertas para la comercialización de gas licuado de petróleo o GLP y debe asegurar la existencia de potencial competencia en esta comercialización, sin favorecer a las empresas existentes. Las VPM requieren registro como permisionario, de manera que si debes deseas incursionar en este segmento, debes investigar cuántos existen actualmente en esta modalidad de comercialización.

Si contestaste algo diferente, te invito a revisar los contenidos del tema, para adquirir los conocimientos necesarios y aclares tus dudas.

Opción 3:

La respuesta esperada es:

Sí se pueden cubrir, ya que el objetivo general del Plan Quinquenal de Gas Natural es determinar necesidades de mantenimiento y expansión del transporte y almacenamiento de Gas Natural del SISTRANGAS. Además, cada año se publicarán las actualizaciones de los planes quinquenales, para que las empresas conozcan la dirección que llevan los mercados. Si estás interesado en incursionar en este segmento, deberás investigar sobre los proyectos adjudicados y no adjudicados, cuáles son las compañías o consorcios ganadores y todo su proyecto técnico, financiero y de mercado para que puedas identificar en qué eslabón puede haber oportunidades de negocio.

Si contestaste algo diferente, te invito a revisar los contenidos del tema, para adquirir los conocimientos necesarios y aclares tus dudas.