Contratos Internacionales **de Gas**

Agnieszka Ason,
Senior Visiting
Research Fellow,
OIES

Estudio realizado por

THE OXFORD INSTITUTE FOR ENERGY STUDIES

Fundación Naturgy

El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva del autor. No representa necesariamente las opiniones del Oxford Institute for Energy Studies y de la Fundación Naturgy o de cualquiera de sus miembros.

Copyright © 2022
Oxford Institute for Energy Studies
(Registered Charity, No. 286084)

Esta publicación puede reproducirse en parte con fines educativos o sin fines de lucro sin un permiso especial del titular de los derechos de autor, siempre que se mencione la fuente. No se permite el uso de esta publicación para reventa o para cualquier otro propósito comercial sin el permiso previo por escrito del Oxford Institute for Energy Studies y la Fundación Naturgy.

ISBN 978-1-78467-209-6

Este documento se ha impreso utilizando papel libre de cloro de 300 gr. para la cubierta y de 150 gr. para el interior con certificación forestal PEFC de la Asociación Española para la Sostenibilidad Forestal.

Índice

Resumen ejecutivo 5

1. Introducción 7
2. Contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo 7
3. Conclusiones y perspectivas para la contratación internacional de gas 32

Lista de figuras

Figura 1: Ejemplos de tipos de fuerza mayor en contratos para el suministro de gas y GNL a largo plazo 25

Figura 2: Principales métodos para la resolución de disputas 27

Figura 3: Ejemplo de los pasos a seguir en el arbitraje internacional 29

Figura 4: Proceso de resolución de disputas de más de un nivel 30

Figure 5: Proceso de rescisión de un contrato de más de un paso 32

Resumen Ejecutivo

Este informe ofrece un resumen y una explicación sobre los contratos internacionales de gas, varios de los cuales intervienen a lo largo de la cadena de valor en sus diferentes tipologías. El enfoque principal del informe se centra en dos categorías específicas de acuerdos a largo plazo para la venta de gas y gas natural licuado (GNL): acuerdos de suministro de gas procedente de gasoductos (los GSA por sus siglas en inglés: *gas supply agreements*) y acuerdos de compraventa de GNL (igualmente, GNL SPA: *sale and purchase agreements*). Estos dos tipos de contratos de suministro a largo plazo juegan un papel central en la industria internacional del gas, donde el gas natural se transporta por gasoductos transfronterizos o por vía marítima a largas distancias en forma de GNL.

Los GSA y GNL SPA tienen una larga historia. Formaron parte de la estructura básica de los primeros proyectos de exportación de gas y GNL de mediados del siglo XX y más tarde, impulsaron el desarrollo del comercio internacional de gas y GNL. A pesar de la aparición y el papel cada vez mayor de las alternativas a corto plazo e incluso de las operaciones *spot,* los GSA y GNL SPA a largo plazo han seguido siendo los instrumentos contractuales más relevantes para la venta internacional de gas y GNL.

Los GSA y GNL SPA han evolucionado a lo largo de su historia. Los primeros contratos eran acuerdos inflexibles entre compradores y vendedores por períodos que a menudo excedían los 20 años, suministrando el gas y GNL a través de un modelo comercial muy rígido (principalmente de punto a punto). Estos contratos ofrecían muy pocas opciones para modificar los derechos y las obligaciones de las partes durante su vigencia. En ese momento, las partes aceptaban esas estructuras tan rígidas del contrato ya que los compradores buscaban la seguridad del suministro de gas y los vendedores unos volúmenes de carga del producto *(offtake)* garantizados. Como respuesta a varios cambios estructurales en los mercados del gas (principalmente la liberalización del mercado en América del Norte y Europa) y cambios en las características fundamentales de la oferta y la demanda, los contratos de suministro de gas se han vuelto cada vez más flexibles. Esta tendencia general hacia una mayor flexibilidad se ha visto reflejada en cambios tanto en las cláusulas de los precios como en las no relacionadas con el precio en los GSA y GNL SPA.

Una mayor diversidad de mecanismos para la fijación de precios (incluidas fórmulas de precios que dependen del precio del

Los contratos de suministro de gas por gasoducto y GNL se negocian caso por caso.

petróleo, de un *hub,* o de las operaciones *spot*, entre otras, aplicadas de manera independiente o híbrida), en los ajustes de volumen con fines operativos y en los desvíos de cargamentos de GNL, son algunos ejemplos de términos flexibles que típicamente se pueden encontrar en los contratos más recientes. Sin embargo, el principio histórico de asignación de riesgo, donde el vendedor asume el riesgo del precio y el comprador asume el riesgo del volumen, sigue siendo de aplicación en las negociaciones de contratos a largo plazo.

No existen condiciones generales universalmente aceptadas para los contratos de suministro de gas por gasoducto y GNL. Se negocian caso por caso. Por lo general, son estrictamente confidenciales y combinan (1) las elecciones comerciales de las partes y (2) la perspectiva compartida de los cambios en el mercado a largo plazo. En la práctica, los contratos de gas y GNL a largo plazo suelen incluir cláusulas para la revisión de los precios, pero rara vez proporcionan una base para una renegociación que incluya cambios más profundos en los términos del contrato.

La cuestión de mecanismos de reapertura de contratos se volvió particularmente importante durante la pandemia de la Covid-19, donde las circunstancias del mercado afectaron significativamente a la eficacia de los contratos de gas y GNL, y generaron la necesidad de ajustes operativos. Más recientemente, la capacidad de las partes para renegociar los términos de los contratos se ha vuelto aún más urgente en medio de la búsqueda global de suministros adicionales de gas y GNL en respuesta a la invasión rusa de Ucrania y las interrupciones relacionadas (tanto ejecutadas como anticipadas) en las exportaciones rusas de gas y GNL.

Podría decirse que la evaluación actual del impacto de la guerra en Ucrania se presenta como el desafío más crítico e inmediato para los contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo. La búsqueda continua de innovación en los GSA y GNL SPA, junto con las respuestas contractuales emergentes a los requisitos de descarbonización, son otros ejemplos de los factores cruciales que influirán en las perspectivas de los contratos internacionales de gas en el futuro.

El principio histórico de asignación de riesgo, donde el vendedor asume el riesgo del precio y el comprador asume el riesgo del volumen, sigue siendo de aplicación.

1. Introducción

El gas natural tiene un papel importante a la hora de cubrir las necesidades energéticas mundiales. Puede ser transportado por gasoductos (a nivel nacional o internacional) o por vía marítima en forma de gas natural licuado (GNL). La construcción de las infraestructuras de gas y GNL requieren inversiones a gran escala, las cuales desde los primeros días de su comercialización, han estado respaldadas por contratos de utilización (u *offtake*) a largo plazo firmados con compradores de confianza. Históricamente, solo había un segmento de contratación a largo plazo para las ventas de gas y GNL. Así se ejecutaron tanto las primeras entregas de suministros de GNL como las exportaciones de gas por gasoducto con importantes volúmenes contratados y compromisos financieros asegurados a través de estos contratos. En la década de los 90 del siglo pasado, comenzaron a surgir mercados a corto plazo que introdujeron nuevos tipos de contratos para las ventas de gas y GNL. Como resultado, el panorama de contratación para las transacciones internacionales de gas y GNL se ha vuelto más diverso. No obstante, a pesar del papel cada vez mayor de las transacciones al contado o de corto plazo, todavía se negocian volúmenes sustanciales de gas y GNL bajo contratos a largo plazo. Como se destaca en la conclusión de este informe, tras la invasión rusa de Ucrania, estos contratos tradicionales podrían volverse aún más relevantes. Vemos una recuperación del interés en los contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo por parte de varios actores, incluidos los participantes del mercado energético y los reguladores, pero también el público en general.

2. Contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo

Los contratos de suministro a largo plazo han influenciado en gran medida el desarrollo de las industrias del gas y del GNL. Siguen siendo el principal instrumento de contratación para las compraventas internacionales de gas y GNL. Esta sección analiza los elementos fundamentales de estos contratos de largo plazo, centrándose en sus dos categorías principales: los acuerdos de suministro de gas (los GSA, por sus siglas en inglés: *gas supply agreements*) y los acuerdos de compraventa de GNL (igualmente, GNL SPA: *sale and purchase agreements*). Este informe, se refiere a los GSA y GNL SPA conjuntamente como ‘contratos’.

2.1 Las partes y los principios centrales de la asignación de riesgo

En todo contrato de suministro de gas o GNL a largo plazo, existe un vendedor y un comprador y en los contratos internacionales de ventas transfronterizas, los compradores y vendedores se encuentran en diferentes jurisdicciones. La identidad, la titularidad, la posición financiera y la exposición a la competencia en los mercados energéticos nacionales e internacionales son ejemplos de factores que pueden influir en la dinámica de las negociaciones de contratos.

Aunque las ventas internacionales de gas y GNL comenzaron con un número limitado de participantes, el conjunto de compradores y vendedores se ha vuelto más diverso recientemente. Cada vez es más común que se incluyan *traders* de energía además de las grandes empresas internacionales de petróleo y gas y las grandes empresas de servicios públicos (a menudo estatales) con obligaciones de suministro a los usuarios finales nacionales. Paralelamente, muchos de los participantes del mercado a largo plazo

más tradicionales se han visto obligados a hacer frente a cambios estructurales en sus mercados nacionales y se han diversificado para involucrarse más en las ventas internacionales, buscando la forma de aprovechar las crecientes oportunidades de arbitraje en los mercados de gas y GNL.

Mientras cada GSA y GNL SPA se adapta a las circunstancias del comprador y el vendedor, existen ciertos fundamentos de asignación de riesgos que han evolucionado en las industrias del gas y el GNL. Uno de estos principios es que el vendedor asume el riesgo del precio mientras que el comprador asume el riesgo del volumen, principalmente a través de su obligaciones *take- or-pay* (que se analiza más adelante). La voluntad de implementar este principio de asignación de riesgos ha influido tradicionalmente en las negociaciones de los contratos y sus resultados se han reflejado en las elecciones comerciales de las partes. En gran medida, los términos de GSA y GNL SPA también se han visto influenciados por los términos de otros acuerdos negociados como parte del desarrollo de proyectos de gas y GNL.

Muchos de los participantes del mercado a largo plazo se han visto obligados a hacer frente a cambios estructurales en sus mercados nacionales.

2.2 Las elecciones comerciales clave

Es típico que la negociación de contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo dure varios meses (a menudo entre 6 y 12 meses, aunque a veces puede llevar años). En esencia, tales negociaciones dan como

resultado una selección de decisiones comerciales mutuamente aceptables que las partes consideran adecuadas para su relación contractual de larga duración.

No existe un GSA o GNL SPA estándar. La redacción de cada contrato es específica para cada caso pero, en la práctica, hay muchas similitudes en estos contratos. Este alto grado de similitud se nota especialmente en los contratos relacionados con una determinada fuente de suministro (como son los campos Troll en Noruega) o con el suministro de gas o GNL a un mercado o región específicos (por ejemplo, debido a patrones regionales reflejados en características contractuales comunes, se puede hacer una diferenciación general entre los contratos de GNL que abastecen a Europa o a Asia).

Los contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo a menudo se componen de cientos de páginas y contienen docenas de disposiciones. También es muy normal que incluyan anexos y calendarios con detalles técnicos (por ejemplo, en relación con las especificaciones de calidad del gas y GNL). Todos los aspectos del contrato y los parámetros económicos dentro de los cuales operan, son objeto de negociación entre las partes. La prioridad de los diferentes detalles a menudo cambia durante las negociaciones del contrato y a medida que las partes progresen en las negociaciones del contrato, habrá modificaciones en la agenda. Aunque las partes son libres de añadir o eliminar cualquier apartado (no existe ningún contenido mínimo universalmente aceptado en el contrato), sí que existen ciertas cláusulas comerciales que son de particular importancia y, por lo tanto, se pueden encontrar en prácticamente todos los contratos de suministro de gas o GNL a largo plazo. Algunas de estas disposiciones se analizan a continuación.

Se relaciona esta larga duración de los contratos con las inversiones tan importantes que se requieren para asegurar la economía y el financiamiento de la nueva infraestructura de gas o GNL.

No existe un precio comercial internacional universalmente reconocido para el gas o el GNL.

2.2.1 Duración

Históricamente, tanto los GSA como los GNL SPA se han celebrado por plazos superiores a 20, 25 o incluso 30 años. Tradicionalmente, se ha relacionado esta larga duración de los contratos con las inversiones tan importantes que se requieren para asegurar la economía y el financiamiento de la nueva infraestructura de gas o GNL. A lo largo de los años, el vínculo entre la duración necesaria del contrato y los requisitos de financiación del proyecto se ha mantenido.[1] Al mismo tiempo, la aparición de nuevas opciones

[1] Para una discusión en el contexto del GNL véase Anne-Sophie Corbeau y David Ledesma (eds.), *LNG Markets in Transition: The Great Reconfiguration,* Oxford: OUP/OIES: “Actualmente, un elemento importante permanece intacto en el negocio del GNL: los contratos a largo plazo. La sabiduría convencional es que hay que respaldar las plantas de exportación de GNL con contratos a largo plazo que cubran la mayor parte de su capacidad. Debido a los enormes costes en términos de capital, la financiación de la construcción de una planta de GNL sería **casi imposible** sin la garantía de un contrato a largo plazo” (p. 7, negrita añadida).

de financiamiento y la expansión de los mercados al contado y de corto y mediano plazo, han desafiado la lógica de los contratos que superan los 10 años en algunos entornos comerciales, incluidos los proyectos de expansión y los proyectos cercanos a los mercados líquidos. Si bien los vencimientos largos de contrato han seguido siendo la norma para los suministros a Asia, muchos compradores europeos han desarrollado una preferencia por acuerdos a más corto plazo. Como se analiza más adelante, en estos momentos la búsqueda de suministros adicionales de gas no ruso a Europa y GNL ha reenfocado a los compradores hacia contratos a largo plazo.

2.2.2 Precio

El precio contractual es un componente esencial de todo contrato de suministro de gas o GNL a largo plazo. Tiende a ser el componente más sofisticado del contrato, y también el más problemático.

Mecanismo para fijar los precios

No existe un precio comercial internacional universalmente reconocido para el gas o el GNL. En la práctica, las partes de los GSA y GNL SPA siempre deben elegir el mecanismo para fijar el precio más adecuado para su contrato. Históricamente, los precios de los contratos de gas y GNL se han vinculado a los precios del petróleo crudo (y ciertos productos derivados del petróleo), pero a lo largo de los años han surgido mecanismos de precios alternativos

La determinación de un mecanismo de fijación de los precios adecuado para las ventas de gas y GNL a lo largo de varios años es un ejercicio complejo, que debe considerar cuidadosamente las circunstancias específicas de las partes y las condiciones generales del mercado.

que, en última instancia, conducen a una mayor variedad de precios en estos contratos. En la última década, se ha visto disminuir en gran medida la vinculación al petróleo en los GSA y GNL SPA para el suministro a Europa en favor de la vinculación a los precios *spot* o de *hub,* principalmente a los precios en los centros de gas líquido europeos, como el Title Transfer Facility (TTF) en los Países Bajos y el National Balancing Point (NBP) en el Reino Unido.[2]

En cambio, la vinculación al petróleo ha permanecido prácticamente sin cuestionarse en el suministro de GNL a Asia durante muchos años. Solo en los últimos años las partes de los GNL SPA asiáticos han comenzado a incorporar otros mecanismos de fijación de precios, incluida la vinculación a los precios de los *hub* (a uno extranjero como Henry Hub[3]), al marcador Japón Corea (JKM) de Platts y a otros índices (incluidos los precios del carbón).[4]

---

[2] Véase Jonathan Stern, Howard Rogers (2011). 'The Transition to Hub-Based Gas Pricing in Continental Europe.' Oxford Institute for Energy Studies (OIES) Paper NG 49 y Jonathan Stern y Howard Rogers (2014). 'The Dynamics of a Liberalised European Gas Market: Key determinants of hub prices, and roles and risks of major players', OIES Papers NG 94. Para una discusión de los *hubs* europeos del gas, véase Patrick Heather (2019). 'European traded gas hubs: a decade of change', OIES Energy Insight: 55.

[3] No hay ningún hub de gas líquido en Asia. Para una discusión, véase Agnieszka Ason (2020) 'Scenarios for Asian long-term LNG contracts before and after Covid-19', OIES Paper NG 160, citado como *Ason (2020).*

[4] *Véase* Howard Rogers, Jonathan Stern (2014). 'Challenges to JCC Pricing in Asian LNG Markets', OIES Paper NG 81 y Ason (2020).

La mayor diversidad de mecanismos de precios en los contratos a largo plazo ha llevado a un uso de herramientas de cobertura de riesgo, como futuros y swaps, para gestionar la volatilidad del precio del gas por parte de los participantes del mercado, cambiando por tanto los números en el corto plazo de estos contratos para los compradores y vendedores que han optado por estas coberturas.

La mayor diversidad de mecanismos de precios en los contratos a largo plazo ha llevado a un uso de herramientas de cobertura de riesgo para gestionar la volatilidad del precio, cambiando por tanto los números en el corto plazo de estos contratos.

Ejemplos de fórmulas para fijar los precios

La determinación de un mecanismo de fijación de los precios adecuado para las ventas de gas y GNL a lo largo de varios años es un ejercicio complejo, que debe considerar cuidadosamente las circunstancias específicas de las partes y las condiciones generales del mercado que prevalecen en el momento de la negociación del contrato. La experiencia previa (o ciertas preferencias) del vendedor suele jugar un papel clave en la elección del mecanismo para fijar los precios propuesto. La fórmula del precio real que refleja el resultado de las negociaciones entre las partes generalmente se convierte en un secreto comercial muy bien guardado. Como resultado, hay poco conocimiento sobre los mecanismos de fijación de precios a largo plazo en el dominio público. Por lo tanto, vale la pena mirar brevemente algunos ejemplos genéricos que han servido como puntos de referencia en las industrias del gas y del GNL.

Gas por gasoducto

Un método común para fijar el precio del gas en un GSA es el en que las partes fijan un precio base y acuerdan que se ajustará con el transcurso del tiempo, aumentándose o reduciéndose) según los movimientos de un índice designado. Esto se ilustra de la siguiente manera:

$P = P^{o} \times [f \times A^{n}]$

En este ejemplo, el precio (P) se determina como el precio base (P^{o}) multiplicado por un porcentaje definido (f), que a menudo se denomina factor *"pass-through"*, del precio cotizado de una mercancía definida (A) durante un período de referencia definido (^{n}).[5]

[5] Peter Roberts (2020). 'Gas and LNG Sales and Transportation Agreements: Principles and Practice', 6ª edición, en el parágrafo 10-006.

GNL

Una fórmula tradicional de precios vinculados al petróleo, que se puede encontrar en muchos GNL SPA asiáticos, se presenta como una ecuación lineal simple:

P_{GNL} = A × P (petróleo crudo) + B

donde:

P_{GNL} es el precio del GNL en US$/MMBtu

P(petróleo crudo) es el precio del petróleo crudo, en su mayoría *Japanese Crude Cocktail* (JCC)[6] o Brent, en US$/barril

A es la pendiente (que se presenta típicamente como un porcentaje)

B es la constante que históricamente se relacionó con la inflación y los costes de transportar el GNL[7]

En cambio, el precio en los GNL SPA de los EE.UU. se ha vinculado tradicionalmente con los precios del *Henry Hub.* La fórmula del precio de venta del contrato (CSP: *contract sales price*) utilizada en muchos contratos de GNL de EE.UU. es la siguiente:

CSP = (1.15 × HH + Xy)

donde:

HH es el precio futuro de Henry Hub en US$/MMBtu para el mes en que comienza la ventana de suministro de la carga, y

Xy es una constante en US$/MMBtu que se puede aplicar para cada año de contrato (que aumenta anualmente en función de una tasa de inflación designada).

En este ejemplo, el precio contractual agrega un recargo del 15% al precio de Henry Hub (para cubrir los costos de transporte del gas natural al punto de conexión de una planta de GNL y el coste del GNL utilizado en el proceso de licuefacción), e incluye la constante (Xy), que es el cargo por capacidad o tarifa de peaje que en gran medida cubre la inversión y los gastos de operación de la planta de licuefacción.

Moneda y pago

La moneda con la cual se realizan las operaciones es una parte fundamental de los contratos de suministro de gas y GNL, donde las partes no desean dejar lugar a la ambigüedad. Por lo tanto, los contratos adoptan un enfoque prescriptivo y, por lo general, especifican la moneda en la que se calculará el precio contractual, se emitirán las facturas y se realizarán los pagos.

Las disposiciones relacionadas con el precio contractual o bien exigen expresamente el cálculo del precio en una moneda específica (por ejemplo, *'el precio contractual se determinará en dólares estadounidenses'*) o bien identifican la moneda para los componentes relevantes de la fórmula para fijar el precio (como el precio del fuel expresado, por ejemplo, en *'dólares estadounidenses/tonelada'*). Como regla general (y como lo demuestran los ejemplos de fórmulas para fijar los precios anteriores), los contratos estipulan una moneda única para el precio contractual (habitualmente dólares estadounidenses o euros).

Típicamente las disposiciones de pago acompañan a las disposiciones de moneda. A menudo son muy detalladas y definen

[6] El precio medio del petróleo crudo que sale de la aduana en Japón y entra en el país. Es el mecanismo para fijar los precios usado a menudo en contratos de GNL a largo plazo en Japón, Corea y Taiwán.
[7] Andy Flower, Jane Liao (2012). 'LNG pricing in Asia', en Jonathan Stern (ed.), *The Pricing of Internationally Traded Gas,* Oxford: OUP/OIES.

cuándo, dónde y cómo el comprador debe realizar el pago de la factura procedente del vendedor. Los contratos estipulan diversas modalidades de pago y plazos. En la mayoría de los casos, la obligación de pago se considera cumplida en cuanto el pago llegue al banco designado por el vendedor.

No es infrecuente que haya cantidades en disputa. Por lo general, si el comprador discrepa en la factura, los contratos requieren que el comprador pague todos los montos en disputa en su totalidad de manera provisional (sujeto a ajustes posteriores). Además, los contratos establecen diversos mecanismos de protección para el vendedor en caso de incumplimiento de pago por parte del comprador, incluyendo intereses de demora y el derecho del vendedor a suspender el suministro, entre los más comunes. Si el problema con el pago persiste (por ejemplo, durante más de 60 días a partir de la fecha de vencimiento de la factura correspondiente), el vendedor puede tener el derecho de rescindir el contrato en respuesta a la falta prolongada de pago del comprador.

Recientemente, las disposiciones relacionadas con las divisas y los pagos en los GSA salieron a la luz en el contexto de la invasión rusa de Ucrania y la insistencia de Rusia de recibir pagos por su gas en rublos formulada en un Decreto publicado en marzo de 2022. Si bien varios compradores de la UE aceptaron el nuevo mecanismo de pago, la negativa de otros compradores a pagar el gas en rublos ha provocado que Gazprom corte el suministro de gas ruso.[8] Aunque, en su forma actual, el mecanismo de pago de gas en rublos se limita a los suministros de gas por gasoducto, informes recientes apuntan la posibilidad de su expansión a las ventas rusas de GNL.[9] En un desarrollo paralelo, en septiembre de 2022 la aplicación de pagos de gas en rublos se ha expandido más allá de la UE con Gazprom y la China National Petroleum Corporation acordando pagos por gas ruso suministrado a través de un gasoducto Rusia–China basado en una división 50-50 entre el rublo y el yuan.[10]

2.2.3 Volumen/cantidad

Garantía de la carga del gas *(offtake)*

Garantizar la carga del gas *(offtake)* a largo plazo es una de las prioridades para los vendedores, financiadores y otras partes interesadas involucradas en la financiación de proyectos de gas y GNL muy intensivos en capital. Para garantizar un flujo de ingresos estable, las ventas de gas y GNL están sujetas a obligaciones firmes de compra y salida *(offtake)* por parte de los compradores, que normalmente se estructuran sobre una base de *'take or pay'*.

Contratos con cláusula *'take or pay'*

'*Take or pay*' es, en esencia, una disposición del contrato que obliga al comprador a descargar y pagar el gas o el GNL o, de lo contrario, a pagar un precio acordado por cualquier gas o GNL que no se haya tomado. Las obligaciones de *take-or-pay* son muy comunes (pero no obligatorias) en los contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo.[11] Técnicamente, suelen estar vinculados a un período de tiempo

[8] Para una discusión, véase Agnieszka Ason (2022) 'Rouble gas payment mechanism: implications for gas supply contracts', Oxford Energy Comment, OIES.
[9] Reuters, 'Gazprom proposes adding LNG to rouble-for-gas scheme – Ifax' (4 julio 2022).
[10] Reuters, 'Russia's Gazprom, CNPC agree to use rouble, yuan for gas payments – Gazprom' (7 septiembre 2022).
[11] Para una discusión de las cláusulas take-or-pay, véase Kim Talus, Scott Looper, y Luke Burns (2020), 'Long-Term Take-or-Pay Agreements in Natural Gas Industry: Past, Present and Future', Oil, Gas and Energy Law (OGEL).

En general, las obligaciones 'take or pay' *son más altas para los proyectos nuevos* (greenfield) *que requieren un nivel superior de financiación, y tienden a ser menores para los suministros de proyectos existentes (o las partes negocian una reducción al momento de renovar el contrato).*

específico (por ejemplo, anual, mensual, trimestral o diario). También se pueden calcular de manera diferente, incluso carga por carga en el contexto del GNL.

Las obligaciones *'take or pay'* deberían garantizar que el comprador pague por el gas o el GNL y, en la práctica, las partes dedican mucho esfuerzo a estas negociaciones. Como resultado, rara vez las son obligaciones absolutas. Los eventos de fuerza mayor, la falta de suministro de gas o GNL por parte del vendedor y gas o GNL que no cumple escrupulosamente las especificaciones son ejemplos de situaciones en las que el comprador puede quedar exento de responsabilidad por haber incumplido su obligación *'take or pay'*. Los contratos también suelen incorporar varios mecanismos que limitan este compromiso. Por ejemplo, las disposiciones pueden aplicarse a un porcentaje predefinido de la cantidad contratada anualmente (ACQ). El porcentaje varía de un contrato a otro y, en la práctica, las partes lo colocan a menudo dentro de un rango de entre el 70 y el 95 por ciento. En general, las obligaciones *'take or pay'* son más altas para los proyectos nuevos *(greenfield)* que requieren un nivel superior de financiación, y tienden a ser menores para los suministros de proyectos existentes (o las partes negocian una reducción al momento de renovar el contrato). El perfil del comprador y las condiciones del mercado en el momento de la negociación del contrato también juegan un papel importante. Hasta la fecha, los grandes compradores de gas o GNL con acceso a fuentes de suministro alternativas han sido los más exitosos en la reducción del umbral *'take or pay'*. También se pueden identificar ciertos patrones históricos y geográficos. Por ejemplo, el suministro a largo plazo del gas ruso a la Europa central y oriental generalmente está sujeto a un compromiso más alto (a menudo superior al 85% de la ACQ) que las correspondientes ventas de gas ruso a Europa occidental. En Asia, los niveles más altos (cercanos o iguales al 100 por ciento) se encuentran sobre todo en algunos de los primeros GNL SPA para el suministro de gas a Japón y Corea del Sur.

Ajustes de volumen/cantidad

Una combinación entre las capacidades de negociación individuales de los compradores y los vendedores junto con las condiciones del mercado prevalecientes generalmente determina el nivel de flexibilidad que el comprador puede lograr en términos de su obligación de cargar gas. Por ejemplo, mientras que la mayoría de los GNL SPA prevén una bajada de los niveles anuales de tolerancia a una cantidad que no exceda el 10%, varios compradores de GNL de mercados emergentes (en el momento de firmar), como China e India, pudieron obtener derechos de flexibilidad más relevantes en los períodos en los que el mercado favorecía a los compradores durante los primeros años del siglo actual.

La capacidad de modificar (en general disminuir, pero a veces también aumentar) el volumen de gas o la cantidad de GNL que debe cargar el comprador puede ser relevante en determinadas circunstancias, incluidas las perturbaciones del mercado. La disminución importante en la demanda interna durante la pandemia de la Covid-19 (inicialmente debido al confinamiento impuesto en países asiáticos) sirve como ejemplo de una necesidad aguda de ajustes de cantidad a la baja. En particular, a pesar de las dificultades financieras y el

riesgo de multas a las que se enfrentaban muchos compradores en todo el mundo en ese momento, por lo general, las partes resolvieron los problemas contenciosos relativos al *'take or pay'* mediante la reprogramación y desviando cargamentos. Más recientemente, la búsqueda mundial de suministros adicionales de gas y GNL en respuesta a la invasión rusa de Ucrania ha dirigido la atención mundial hacia los mecanismos que permitan a los compradores adquirir gas y GNL adicional dentro de los contratos existentes. Si bien no todos los GSA y GNL SPA contienen disposiciones expresas que permitan al comprador optar a más gas o comprar un excedente de GNL, las industrias tanto del gas como del GNL se han enfocado en gran medida hacia la formulación de soluciones negociadas para suministros adicionales.

Los gasoductos transfronterizos son un componente vital de cualquier vínculo internacional de suministro de gas.

2.2.4 Transporte

El gas por gasoductos

Las reservas de gas natural a menudo se encuentran en lugares remotos y tecnológicamente desafiantes, lejos de los potenciales mercados de uso final, por lo que la infraestructura de transporte es esencial para prácticamente todas las transacciones físicas de compraventa de gas. Los gasoductos transfronterizos son un componente vital de cualquier vínculo internacional de suministro de gas. Se pueden usar solo con el fin de cumplir con los compromisos del vendedor en virtud de un GSA específico, o como vías de transporte de diferentes agentes para

hacer llegar el gas a varios clientes. Algunas cuestiones relacionadas con el transporte del gas están incluidas en los GSA,[12] en particular, el punto de entrega, que se establece de forma rutinaria. Por ejemplo, el contrato puede estipular que el punto de entrega del gas será la frontera entre el país A y el país B (por ejemplo, la frontera entre Argelia y Marruecos). Los GSA suelen vincular la transferencia de riesgo del vendedor al comprador al punto de entrega (tal como se define en el contrato).

GNL

A diferencia del gas por gasoducto, el GNL se transporta principalmente en buques de GNL de varios tipos (incluidos los buques cisterna de tipo Moss y membrana), que permiten el transporte de este a largas distancias, a menudo de un continente a otro, por ejemplo, desde América hasta Europa o Asia.

Los GNL SPA suelen contener disposiciones sobre el tipo de buque de GNL que hay que utilizar para cumplir con el SPA y asignan la responsabilidad de los costes portuarios y el cumplimiento de varios requisitos técnicos en relación con la carga y descarga de GNL. La expectativa de las partes es que una entrega de GNL transite desde su puerto de carga hasta un puerto de descarga designado y corresponde a las partes decidir si la mercancía se vende FOB *(free on board)* o se entrega DES *(delivered ex-ship)*. En la práctica, la elección entre los términos FOB y DES puede tener un valor comercial significativo, ya que la parte que controla el transporte obtiene más flexibilidad y acceso a las ventajas comerciales potenciales.

El destino de los cargamentos de GNL, el elemento final en el transporte de la carga, se ha convertido en un tema polémico a lo largo de los años, en el que los compradores han obtenido progresivamente un mayor grado de flexibilidad de destino en los contratos.[13] Las medidas de intervención regulatoria también han desempeñado su papel, y las autoridades competentes de la UE y Japón efectivamente eliminaron las restricciones de destino de las entregas de estos mercados. En la última década, la flexibilidad de destino se ha convertido en la norma en las ventas de GNL procedente de EE.UU. que están en plena expansión global y, más recientemente, el tema se ha vuelto menos controvertido en el contexto de las ventas de GNL a

[12] Los acuerdos sobre el transporte del gas (GTA: *gas transport agreements*) incluyen especificaciones detalladas para el transporte del gas y constituyen una categoría aparte de contratos internacionales de gas.

[13] Véase James Atkin (2020), 'Destination Flexibility in LNG Sales Contracts', OGEL.

Europa.[14] Al mismo tiempo, la capacidad de modificar las entregas y de redirigir las cargas sigue siendo una preocupación importante para muchos compradores asiáticos de GNL. Para algunos de ellos, la flexibilidad de destino se convirtió en un problema urgente durante la pandemia, especialmente en los GNL SPA que prohíben o no prevén ningún derecho de desvío. Por ejemplo, los GNL SPA chinos tienden a prescribir un único punto de entrega y prohíben expresamente la entrega del GNL "a cualquier destino fuera de la República Popular China". Otros contratos para entregas en Asia imponen varias restricciones a la ejecución de los derechos de desvío, incluida la exclusión de desvíos a ciertos puertos (principalmente extranjeros) y el requisito de obtener el consentimiento del vendedor para realizarlos, lo que suele ser el principal impedimento práctico para asegurar el desvío de la carga dentro del periodo adecuado.[15]

Fallos de entrega

Idealmente, no debería haber nunca fallos en la entrega en una relación de suministro a largo plazo. No obstante, el problema de un fallo en la entrega por parte del vendedor puede surgir en la práctica de vez en cuando, principalmente debido a dificultades operativas que el vendedor experimenta y que resultan en que el gas o GNL no se entrega.

La regulación de la responsabilidad del vendedor por falta de entrega varía significativamente de un contrato a otro. Algunos contratos requieren que el vendedor, por ejemplo, reembolse al comprador por "todos los daños razonables, directos y verificables" incurridos por parte del comprador. Esta formulación esencialmente protege al vendedor de la responsabilidad de compensar al comprador por las pérdidas cosecuenciales (en contraste con las pérdidas directas). Por lo general, los contratos imponen limitaciones más sólidas a la responsabilidad del vendedor en caso de fallo en la entrega, incluidos límites de responsabilidad establecidos en un determinado porcentaje del precio del contrato (como el 50%, por ejemplo). Tampoco es raro ver que un GSA o un GNL SPA carezca de disposiciones expresas que aborden la responsabilidad del vendedor por fallos en la entrega.

Recientemente, el tema de los fallos en las entregas ha generado amplio interés en la prensa. Varios informes han denunciado casos de cargamentos de GNL a largo plazo "perdidos", que se entiende que se vendieron en el mercado al contado por parte de los vendedores que aprovecharon las oportunidades de arbitraje durante los picos de precios al contado.[16] En el caso del

Algunos contratos requieren que el vendedor reembolse al comprador por "todos los daños razonables, directos y verificables" incurridos por parte del comprador.

[14] En los primeros años de este siglo las restricciones a los destinos fueron una de las cuestiones más calientes en el campo de las causas en contra de abusos de dominio del mercado y a favor de la libre competencia en la UE. En los últimos diez años, se han vuelto anecdótica, con pocos casos relevantes. En marzo 2022, la Comisión de la UE archivó el caso AT.40416, que se había iniciado en junio de 2018 para investigar si los acuerdos de suministro de GNL entre Qatar Petroleum Companies y compradores de la UE entorpecían la libre circulación del gas dentro de la UE, contraviniendo el reglamento en materia de libre competencia de la UE.

[15] Ason (2020).

[16] S&P Global, 'LNG market upheavals push Asian buyers to seek more legal protection in contracts' (5 mayo 2021). Para un análisis reciente, véase Max Rockall, Michelle Glassman Bock, y Marija Scekic, 'Contractual Arbitrage in Today's Gas and LNG Markets', Lexology (4 octubre 2022).

gas por gasoducto, la cuestión del fallo en la entrega del vendedor y los correspondientes derechos contractuales de los compradores, también se han vuelto relevantes recientemente en el contexto de los cortes de suministro de gas de Gazprom.[17]

2.2.5 Características de calidad

La especificación de la calidad del gas es un aspecto importante de los contratos a largo plazo, que a menudo se regula extensamente en documentos o anexos técnicos. Las formas de especificar las características de calidad son distintas para el gas por gasoducto y el GNL y dependen del mercado donde se entrega el gas o el GNL. Van acompañados de disposiciones detalladas en cuanto a operaciones de medición y pruebas.

Una nueva dimensión de las especificaciones de calidad es el perfil de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) del gas o GNL vendido de acuerdo con un GSA o un GNL SPA. Si las autoridades locales exigen certificación medioambiental del producto (o es relevante para el comprador), las especificaciones de calidad pueden definir el precio y los casos de uso del gas o GNL entregados en cumplimiento del contrato.

Gas por gasoductos

Los GSA especifican la calidad del gas que el vendedor debe hacer llegar al punto de entrega. Por lo general, esta especificación aborda varios componentes, incluida la composición química requerida, el poder calorífico y el rango permitido para la temperatura de suministro del gas. En el caso del gas transportado a través de gasoductos suministre a múltiples empresas, los contratos pueden especificar que las características del gas en el punto de entrega serán las mismas que las características del gas que se pone a disposición de otros compradores en el mismo punto de entrega.

[17] Más recientemente, Gazprom suspendió el suministro de gas a Italia. Véase S&P Global, 'Russia's Gazprom halts gas supplies to Italy due to Austrian 'regulatory changes'' (3 octubre 2022).

La presión del gas en un gasoducto es un factor de seguridad importante. Por lo tanto, los GSA suelen imponer obligaciones de mantenimiento de la presión del gas a ambas partes. Así, tanto el vendedor como el comprador deberán mantener la presión del gas requerida en sus respectivas instalaciones para que el gas pueda transitar hacia el gasoducto en el punto de entrada y también hacia las instalaciones de recepción de gas del comprador en el punto de salida.

GNL

Al igual que los GSA, los GNL SPA especifican las características requeridas del GNL que se entrega según el contrato. Aquí se ve un ejemplo de una disposición típica:

Ejemplo de provisión de especificación de calidad de GNL

El GNL entregado en virtud de este Acuerdo debe, cuando se convierta en estado gaseoso, cumplir con las siguientes especificaciones:

Contenido de calor bruto mínimo (seco) 1000 BTU/SCF

Contenido de calor bruto máximo (seco) 1150 BTU/SCF

Metano (C1) mínimo 84,0 MOL%

H2S máximo 0,25 granos por 100 SCF

Azufre máximo 1,35 granos por 100 SCF

N2 máximo 1,5 MOL%

Etano (C2) máximo 11 MOL%

(...)

Con el avance de los esfuerzos de descarbonización, en el futuro se requerirán nuevas provisiones para casos de entrega de gas o GNL fuera de especificación si no cumple con el perfil de emisiones de GEI requerido.

Para la compraventa tanto de gas por gasoducto como de GNL, es de esperar que las partes aborden el tema de la especificación de calidad con intereses contrapuestos, con el comprador buscando una especificación más detallada (de modo que la calidad del GNL cumpla con la especificación del suministro de gas doméstico) y el vendedor con una clara preferencia por una especificación más amplia que le permita reducir su exposición al riesgo de una entrega fuera de especificación.

Suministro que no cumple con las especificaciones

Una entrega fuera de especificación ocurre cuando el gas o el GNL entregado en virtud del contrato no cumple con el estándar de calidad requerido. Los contratos definen los derechos y obligaciones del comprador y las responsabilidades del vendedor en tal caso. Los contratos suelen hacer una diferenciación en términos de la responsabilidad del vendedor entre el gas fuera de especificación que 'solo' no cumple técnicamente con las características requeridas (pero aún puede usarse) y las circunstancias en las que el gas no es apto para ser usado por parte del comprador.

Al igual que las disposiciones por si se entrega gas fuera de especificación en el gasoducto, que es responsabilidad del vendedor de gas, típicamente también hay disposiciones por el gas que no cumple con las especificaciones en el punto de

recepción de los compradores, que luego puede convertirse en responsabilidad de la empresa que opera el gasoducto. Esto puede ser muy importante en el contexto del gas mezclado donde hay gas procedente de múltiples vendedores en un mismo gasoducto.

Con el avance de los esfuerzos de descarbonización, en el futuro se requerirán nuevas provisiones para casos de entrega de gas o GNL fuera de especificación si no cumple con el perfil de emisiones de GEI requerido. Esto afecta principalmente a los casos en los que el estándar definido por un contrato está sujeto a los requisitos impuestos por las autoridades (y el incumplimiento del estándar requerido puede exponer al comprador a sanciones).

2.2.6 Jurisdicción

La elección del derecho material que rige los derechos y las obligaciones de las partes según el contrato es otra consideración importante en la mesa de negociación. En interés de la neutralidad, las partes de los contratos internacionales de suministro de gas y GNL a largo plazo suelen elegir la ley de un tercer país (por ejemplo, la ley suiza para un contrato de suministro de gas de Turquía a Grecia). Mientras que en los contratos de venta de gas por gasoducto para entregas a Europa, es bastante común elegir un sistema de derecho continental europeo (como la ley suiza, francesa o sueca), la gran mayoría de los GNL SPA para entregas a larga distancia, tanto en Europa como en Asia, se rigen por un sistema de derecho anglosajón elegido por las partes (en la práctica, el derecho inglés o el de Nueva York), que ofrece un sólido cuerpo de precedentes y, potencialmente, más previsibilidad del resultado en caso de disputa.

Ejemplo de cláusula de elección de jurisdicción

Este acuerdo y cualquier obligación no contractual que surja de o en relación con el mismo, se regirá e interpretará de acuerdo con las leyes de Inglaterra y Gales.

2.2.7 Otras cláusulas de los contratos

Además de las disposiciones ya mencionadas, en los contratos de suministro de gas y GNL a largo plazo hay otras cláusulas contractuales que reflejan las opciones comerciales clave de las partes. Estas disposiciones incluyen, entre otras, la asignación de responsabilidades fiscales entre las partes, las limitaciones a la responsabilidad de las partes, la cesión de derechos, las notificaciones, las renuncias y los términos de la confidencialidad (de forma habitual, se requiere que las partes mantengan todos los términos y condiciones del contrato y relacionados con él estrictamente confidenciales).

2.3 Cambios en el mercado a largo plazo

En paralelo a la negociación de aspectos comerciales específicos del acuerdo, las partes de los contratos de gas y GNL a largo plazo deben tener una perspectiva a largo plazo en previsión de los cambios del mercado que pueden afectar a su relación contractual. La capacidad de respuesta a estos cambios del mercado (por ejemplo, de naturaleza estructural o regulatoria) se refleja principalmente en la capacidad de las partes para ajustar los términos del contrato durante la vigencia del mismo. Las

disposiciones sobre la solución de disputas desempeñan un papel importante en este contexto, ya que habitualmente permiten recurrir a la resolución de conflictos por terceros y, por lo tanto, protegen a las partes de las ineficiencias de las negociaciones prolongadas. En algunos casos, el derecho a finalizar una relación contractual insostenible puede existir en virtud del contrato.

La revisión de precios, en esencia, tiene el propósito de revisar el precio contractual durante la (larga) vigencia de un contrato. La cláusula de revisión de precios es la disposición contractual clave en este contexto. El siguiente ejemplo es representativo de una cláusula de revisión de precios en un GSA y destacan sus principales componentes:

*Si en cualquier momento, cualquiera de las Partes considera que, mientras ejercen la debida diligencia, las **circunstancias económicas** en el país X que están fuera del control de las Partes han **cambiado significativamente** en comparación con lo que razonablemente esperaba al firmar este Contrato y el Precio Contractual no refleja el valor del gas natural en el mercado de usuarios finales del Comprador, entonces dicha Parte puede, por vía de notificación por escrito a la otra Parte, solicitar que las Partes inicien **negociaciones** para determinar si dichas circunstancias modificadas existen y justifican una revisión de las disposiciones del Precio Contractual y, de ser así, buscar un acuerdo sobre una **revisión justa y equitativa de las disposiciones del Precio Contractual.***

*Si las partes **no pueden ponerse de acuerdo sobre una nueva fórmula de fijación de precios en un periodo de 120 días,** cualquiera de las partes puede someter el asunto a **arbitraje**...*

1 *Causa de revisión* 2 *Proceso de revisión* 3 *Metodología de revisión*

Las cláusulas de revisión de precios en los contratos de entrega a Europa suelen citar "cambio de circunstancias" como el desencadenante de una revisión de precios.

Causas de revisión de los precios

Al igual que el ejemplo anterior, las cláusulas de revisión de precios en los contratos de entrega a Europa suelen citar "cambio de circunstancias" como el desencadenante de una revisión de precios. Por lo general, este cambio de circunstancias debe ser de cierta magnitud (por ejemplo, "sustancial") y estar vinculado a un mercado en particular (principalmente "el mercado del comprador"). Los compradores europeos han solicitado muchas revisiones de precios en los últimos años en respuesta a la liberalización de sus mercados nacionales.

En cambio, los desencadenantes de una revisión de precios en los contratos que abastecen a los mercados asiáticos tienden a ser estrictamente temporales. Según estos contratos, una revisión de precios puede iniciarse después de un número determinado de años a partir de la fecha de la primera entrega (por ejemplo, después de diez años) y dentro de períodos de revisión de precios especificados a lo largo de la vigencia del contrato (por ejemplo, dentro de los seis meses posteriores al comienzo de cada diez años consecutivos de contrato). Los GNL SPA asiáticos recientes tienden a especificar intervalos de revisión de precios más cortos (generalmente de cuatro o cinco años), lo cual ofrece más flexibilidad para solicitar una revisión del precio contractual.Pero rara vez los contratos asiáticos de GNL estipulan que se puede solicitar una revisión de precios fuera de los períodos regulares de revisión de precios, o debido a un cambio de circunstancias, lo que restringe a las partes en sus intentos de revisar el precio contractual.[18] Esto se ha convertido en una gran preocupación para muchos participantes en el mercado expuestos a la volatilidad de los precios del petróleo y el gas en los últimos meses.

Proceso para la revisión de los precios

Las negociaciones (a menudo bajo el nombre de "discusiones de buena fe" en el contexto asiático) son habitualmente el primer paso en un proceso de revisión de precios. Durante muchos años, el arbitraje ha sido un método estándar de resolución de disputas en las revisiones de precios europeas. Por una variedad de razones, incluida la preferencia asiática tradicional por los mecanismos de resolución de disputas no contenciosos y la naturaleza unitaria del sector del GNL, los contratos asiáticos no han adoptado la preferencia europea por el arbitraje y solo requieren (o alientan) a las partes a 'reunirse y discutir' el precio del contrato. Sin embargo, esta actitud hacia el arbitraje está cambiando en Asia ahora. El surgimiento de nuevos actores en la industria ha llevado a un mayor impulso hacia las cláusulas de revisión de precios que ofrecen el recurso al arbitraje principalmente como un medio para protegerse contra el riesgo de discusiones prolongadas. Como resultado, los recientes contratos de GNL en Asia prevén cada vez más el arbitraje como segundo paso después de haber llevado a cabo discusiones de buena fe durante un período de tiempo estipulado.

[18] Agnieszka Ason (2019). 'Price reviews and arbitrations in Asian LNG markets', OIES informe NG 144.

La resolución por parte de un experto (o panel de expertos), como un proceso separado de resolución de disputas en el que el experto actúa como un tomador de decisiones independiente, nunca ha llegado a ser una alternativa completa al arbitraje en las revisiones de precios que surgen de los contratos europeos. En cambio, algunas cláusulas de revisión de precios asiáticas someten las disputas sobre revisión de precios a la decisión de expertos.[19]

Metodología para la revisión de los precios

Muchas cláusulas de revisión de precios ofrecen poca orientación en cuanto a los factores que deben tenerse en cuenta en una revisión de estos. En el ejemplo anterior se refiere a la "revisión justa y equitativa" del precio contractual. Algunas cláusulas de revisión de precios no especifican ninguna instrucción o parámetro para revisarlos, lo que potencialmente expone a las partes contratantes al riesgo de resultados no deseados.[20] La falta de orientación sobre la metodología no debería causar mayores problemas siempre que la decisión sobre el ajuste de precios permanezca en manos de las partes. Pero podrían surgir problemas si las discusiones informales de precios fallan y el caso se somete a arbitraje o resolución por expertos. Las partes pueden sentirse incómodas al dejar esta decisión vital en manos de un actor externo cuyos poderes no están limitados de manera tangible por el contrato. En respuesta a tales

[19] Agnieszka Ason (2019). 'Price reviews: Are Asian LNG contract terms finally changing?', OIES: Oxford Energy Forum.

[20] El conocido ejemplo de arbitraje en una revisión de precio que tuvo un resultado no deseado es el caso de Atlantic LNG, donde un juzgado aplicó una fórmula de doble precio que 'ninguna de las dos partes había solicitado, y aparentemente las dos partes descalificaron.' Para una discusión detallada, véase Paul Griffin (2017). 'Principles of price reviews and hardship clauses in long-term gas contracts', en Paul Griffin (ed.), *Liquefied Natural Gas: The Law and Business of LNG,* Globe Business Publishing, 3ª edición.

El surgimiento de nuevos actores en la industria ha llevado a un mayor impulso hacia las cláusulas de revisión de precios que ofrecen el recurso al arbitraje como un medio para protegerse contra el riesgo de discusiones prolongadas de revisión de precios.

preocupaciones, se puede adoptar una amplia variedad de medidas para limitar el poder de los árbitros o expertos que deciden sobre un reclamo de revisión de precios, incluidos los límites a los cambios estructurales en las fórmulas de fijar precios o límites cuantitativos al ajustarlos.

Renegociación de los contratos

En algunos casos, se necesitan ajustes del contrato más completos (que van más allá del precio contractual) para responder a aspectos cambiantes fundamentales del mercado. La base contractual de tales ajustes suele ser incierta. Algunos GSA y GNL SPA incorporan disposiciones, como "reunirse y discutir" o cláusulas de dificultades, que pueden servir como reaperturas de contratos. No obstante, esas cláusulas suelen ser de carácter general y potencialmente inaplicables. Por lo general, tampoco estipulan ningún recurso a los mecanismos formales de resolución de disputas y, por lo general, guardan silencio sobre las consecuencias de que las partes no lleguen a un acuerdo sobre la revisión de los términos contractuales relevantes. Como resultado, los intentos de renegociación de los GSA y GNL SPA a menudo no tienen éxito.[21]

Basándose en la experiencia previa, y en previsión de futuros cambios en el mercado y riesgos regulatorios, cada vez más las partes consideran agregar una base práctica de renegociación a sus contratos. Un ejemplo ilustrativo de una cláusula de renegociación es el siguiente:[22]

Modelo de cláusula de renegociación del contrato

Por el presente se acuerda … que si surge cualquier cambio físico o financiero importante en las circunstancias … cualquiera de las partes podrá notificar a la otra solicitando que los términos de este [contrato] sean renegociados a partir de la fecha en que dicha notificación sea producida. Las partes buscarán de inmediato acordar términos modificados que reflejen dicho cambio en las circunstancias y, si no se llega a un acuerdo dentro de un período de seis meses a partir de la fecha de la notificación, el asunto se remitirá a arbitraje …

[21] Para una discusión de los cambios y adaptaciones de contratos que afectan a términos no relacionados con los precios, véase Ason (2020).

[22] La cláusula citada es de un acuerdo de licencia a largo plazo entre Associated British Ports y Tata Steel UK, *Associated British Ports v Tata Steel* [2017] EWHC 694. Para una discusión, véase Ason (2020).

Fuerza mayor

Fuerza mayor, en términos generales, se refiere a circunstancias externas inesperadas que impiden el cumplimiento de un contrato. Tanto los GSA como los GNL SPA suelen contener cláusulas de fuerza mayor. Cada contrato aplicará su propia interpretación de lo que califica (o no) como una instancia de fuerza mayor.

Ejemplo de una cláusula de fuerza mayor

Ningún fallo ni omisión por parte de cualquiera de las partes en llevar a cabo cualquiera de los términos y condiciones de este acuerdo se considerará un incumplimiento del mismo, en la medida en que dicho fallo u omisión surja de una instancia de fuerza mayor.

Muchas veces los contratos proporcionan ejemplos ilustrativos de instancias de fuerza mayor. En términos generales, pueden clasificarse como: (i) actos de Dios, (ii) guerra y disturbios civiles, (iii) actos del gobierno y (iv) otras circunstancias (que a menudo están relacionadas con el daño causado a la infraestructura de gas y GNL específica).

En algunos casos, se necesitan ajustes del contrato más completos (que van más allá del precio contractual) para responder a aspectos fundamentales del mercado que son cambiantes.

Figura 1. Ejemplos de tipos de fuerza mayor en contratos para el suministro de gas y GNL a largo plazo.

Actos de Dios	incendio, inundación, terremoto, relámpago, tormenta, aviso de tormenta, ciclón, tifón, tornado, tsunami, erupción volcánica, helada, deslizamiento de tierra, erosión del suelo, deslave, epidemias, peligro marítimo o para la navegación, otros desastres naturales
Actos de guerra/disturbios civiles	actos de guerra (ya sea declarada o no), invasión, conflicto armado, acto terrorista, amenaza de acto terrorista, disturbio civil, insurrección, actos perpetrados por enemigos públicos, piratería, huelga, cierre patronal, disturbios laborales, otras formas de disturbios civiles
Actos del gobierno	restricciones impuestas por las autoridades públicas, prohibiciones, sanciones, leyes, reglamentos y otros actos del gobierno (o el cumplimiento de dichos actos) que afectan directamente la capacidad de la parte para cumplir con sus obligaciones contractuales
Otras circunstancias	daños causados a las instalaciones del vendedor para la producción y tratamiento del gas natural, daños causados a o fallo de las instalaciones del comprador, fallo del depósito, retrasos en la recepción de los equipos pesados necesarios, interrupción del viaje de un buque cisterna de GNL

Las circunstancias que quedan expresamente excluidas del alcance de una instancia de fuerza mayor en un contrato suelen ser exhaustivas y limitadas. A menudo se centran en las dificultades financieras de una parte y problemas relacionados, como la falta de fondos, la pérdida de demanda del mercado y la devaluación de la moneda.

Técnicamente, una reclamación por fuerza mayor requiere notificación por parte de la parte afectada (comprador o vendedor), lo que lleva a que se la exonere de sus obligaciones según el contrato correspondiente. Por ejemplo, en caso de fuerza mayor reclamada por un comprador, el comprador puede quedar exento de su obligación *'take or pay'*. Según los términos de la mayoría de los contratos, esto conducirá a la suspensión de las entregas de gas o GNL durante la incidencia que se considere de fuerza mayor. Por lo general, también se requerirá que un comprador que alegue fuerza mayor realice esfuerzos de mitigación para garantizar la reanudación del desempeño normal del contrato. Antes de la reanudación del desempeño normal, típicamente los contratos requieren que las partes continúen cumpliendo con sus obligaciones en la medida posible.

Aunque en el pasado ha habido casos incidentales de fuerza mayor en las industrias del gas y del GNL, en los últimos tres años se ha visto un aumento exponencial en las notificaciones de fuerza mayor tanto de compradores como de vendedores. Los ejemplos más relevantes se refieren a una amplia gama de circunstancias, inicialmente vinculadas principalmente a los efectos de la pandemia de Covid-19.[23] Más recientemente, Freeport LNG, uno de los principales productores de GNL de EE.UU., declaró una incidencia de fuerza mayor (y luego se retractó) después de la explosión en sus instalaciones en junio de 2022.[24] En el contexto de las entregas de gas por gasoducto, Gazprom declaró fuerza mayor (en julio de 2022) retroactivamente para suministros a ciertos compradores europeos.[25]

Una reclamación por fuerza mayor requiere notificación por parte de la parte afectada lo que lleva a que se la exonere de sus obligaciones según el contrato correspondiente.

2.3.2 Resolución de las disputas

Las disputas que surgen de vez en cuando forman una parte de la realidad comercial de todo contrato a largo plazo. Idealmente, las disputas se resolverán de manera amistosa, sin ninguna participación de actores externos (ni los costes asociados). En la práctica, el recurso a la resolución de disputas por parte de terceros puede ayudar a las partes a resolver su desacuerdo de manera más eficiente.

[23] Véase Ason and Meidan (2020). 'Force majeure notices from Chinese LNG buyers: Prelude to a renegotiation?', Oxford Energy Comment, OIES.
[24] Reuters, 'Freeport LNG retracts force majeure, widening losses for gas buyers – sources' (10 agosto 2022).
[25] Reuters, 'Russia's Gazprom tells European buyers gas supply halt beyond its control' (19 julio 2022).

Métodos de resolución de disputas

El litigio ante los tribunales nacionales, que es el principal método de resolución de disputas en entornos nacionales, rara vez se considera como un método de resolución de disputas en los contratos comerciales internacionales. Esto se debe a que ninguna de las partes está dispuesta a aceptar la ventaja que se considera que da juzgar los hechos en el país de origen de la otra parte. Por ejemplo, en el contexto de las ventas internacionales de gas, un comprador de gas alemán dudaría en someterse a una disputa con un proveedor ruso ante un tribunal ruso. La misma consideración subsiste para la posición del vendedor ruso ante un tribunal alemán. A su vez, los tribunales de otras jurisdicciones podrían dudar a la hora de aceptar el caso. Para tales (o similares) circunstancias, la 'resolución alternativa de disputas' (por sus siglas en inglés ADR: alternative dispute resolution) se presenta como una alternativa viable. ADR es un término amplio que cubre diferentes métodos de resolución de disputas, incluidos el arbitraje, la resolución por expertos, la mediación y la negociación. En una negociación, las partes resuelven la disputa entre ellas mismas.

En todos los demás tipos de ADR, las partes definen las tareas encargadas a los actores externos. En el arbitraje y la resolución por expertos, los árbitros y expertos (que normalmente son elegidos por las partes) actúan como decisores. En cambio, los mediadores ayudan a las partes a resolver sus disputas sin imponerles ninguna decisión vinculante.

Figura 2. Principales métodos para la resolución de disputas.

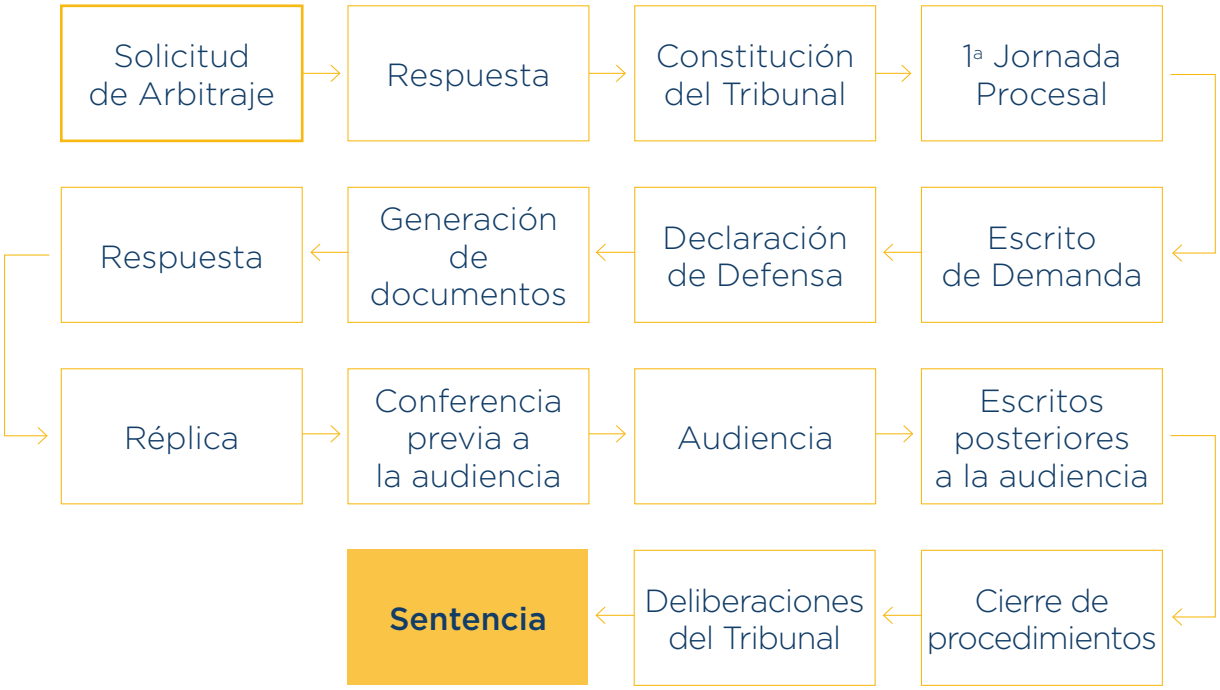
La elección de un método de resolución de disputas se establece habitualmente en el contrato. Algunos de los GSA y GNL SPA especifican varios métodos de resolución de disputas para diferentes tipos de contenciosos que surgan del contrato. Por ejemplo, las disputas relacionadas con la medición de la calidad del gas (y otras de naturaleza técnica) a menudo se someten a resolución por expertos. Algunos contratos permiten expresamente a las partes elegir el método de resolución de disputas más adecuado para cada caso (por ejemplo, previendo la elección entre arbitraje y resolución por expertos para ciertas categorías de disputas).

En el arbitraje y la resolución por expertos, estos actúan como decisores. En cambio, los mediadores ayudan a las partes a resolver sus disputas sin imponerles ninguna decisión vinculante.

Arbitraje

El arbitraje es el mecanismo preferido de resolución de disputas en los contratos comerciales internacionales. Como alternativa al litigio ante los tribunales nacionales, ofrece flexibilidad a las partes, cosa que se refleja en una gama de opciones procesales. En particular, las partes pueden elegir los árbitros, un lugar neutral de arbitraje, las reglas arbitrales más adecuadas, la participación de la institución administradora y el idioma del arbitraje. Además, las partes pueden determinar muchos otros aspectos del arbitraje, incluido el plazo deseado, la estructura y el nivel de confidencialidad de los procedimientos arbitrales. En esencia, los usuarios del arbitraje pueden adaptar el proceso de arbitraje a sus necesidades.

Figura 3. Ejemplo de los pasos a seguir en el arbitraje internacional.



El resultado del arbitraje ("sentencia arbitral") no puede ser ignorado por la parte perdedora. Es vinculante y se puede hacer cumplir en la mayoría de las jurisdicciones del mundo. Las opciones de recurso contra una sentencia arbitral son muy limitadas y normalmente no incluyen llevar la causa a un juzgado superior. En cambio, una sentencia desfavorable puede ser impugnada ante los tribunales nacionales por motivos estrictamente definidos. Si no se ha violado el debido proceso legal ni las normas relacionadas con la política constitucional (por ejemplo, las leyes de competencia equitativa), las perspectivas de éxito de una impugnación ante un tribunal nacional son muy bajas. En la gran mayoría de los casos, las sentencias arbitrales internacionales son definitivas y se cumplen voluntariamente.

Por lo general, hay margen para aumentar la eficiencia en el arbitraje. Las propias partes pueden fortalecer la eficiencia en tiempo y costes del proceso arbitral de varias maneras. Por ejemplo, pueden acordar que el procedimiento sea dividido en diferentes fases, de modo que el tribunal deberá primero confirmar su jurisdicción y, solo si la confirma, revisar el fondo del caso como siguiente paso. Además, las partes pueden especificar límites de tiempo para que los árbitros emitan una sentencia, determinar el alcance de la generación de documentos o acordar de antemano el método apropiado de asignación de costes. También pueden reducir la cantidad de presentaciones escritas, proporcionar audiencias virtuales (en lugar de físicas) o beneficiarse de otras formas de avance tecnológico en el arbitraje.

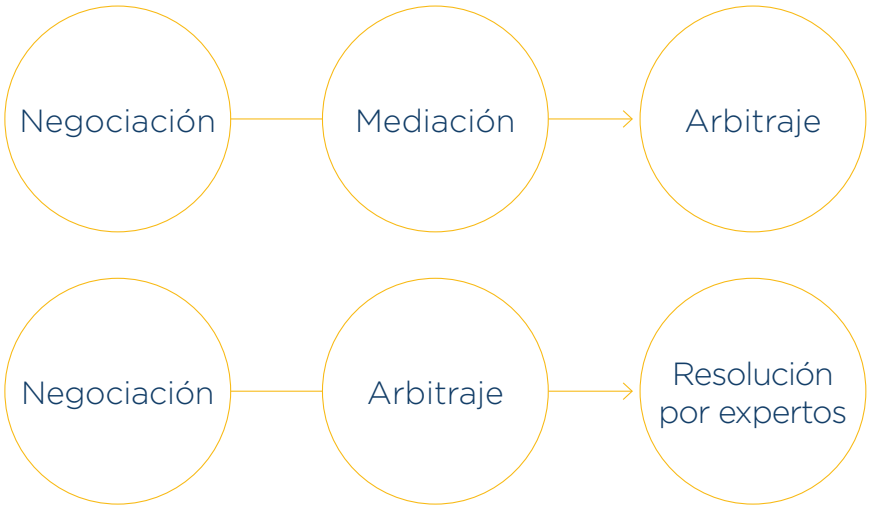
Tipo híbrido de resolución de disputas

Una estrategia de resolución de disputas organizada en varios niveles a menudo puede beneficiar a las partes. En los GSA y GNL SPA, es habitual considerar

a la negociación como un paso previo al arbitraje. En particular, puede haber una serie de pasos en el proceso general de resolución de disputas, priorizando medios de resolución de disputas menos conflictivos (como la mediación) antes que la disputa se someta a arbitraje.

Para cuestiones en las que los árbitros se basan en gran medida en la evidencia proporcionada por expertos (como el ajuste del precio contractual), la resolución por expertos se puede aplicar como un paso separado en el proceso de resolución de disputas.[26]

Figura 4. Proceso de resolución de disputas de más de un nivel.



2.3.3 Rescisión del contrato

La rescisión del contrato antes de finalizar el plazo previsto en él es una de las opciones más graves en una relación comercial a largo plazo y las partes rara vez la consideran, principalmente debido a los riesgos para la reputación asociados a este paso para la parte que rescinde el contrato. No obstante, los contratos pueden volverse insostenibles para el comprador o el vendedor en algún momento. Por lo tanto, la mayoría de los GSA y GNL SPA, adoptando una visión de largo plazo, permiten expresamente al afectado poner fin a la relación contractual en determinadas circunstancias.

[26] Para una discusión de resolución por parte de expertos en revisiones de precio, véase Agnieszka Ason (2019). 'Price reviews and arbitrations in Asian LNG markets', OIES informe NG 144.

Circunstancias que dan lugar a la rescisión

Las circunstancias en las que una de las partes puede rescindir el contrato (en lugar de por mutuo acuerdo) son, en la práctica, limitadas. Técnicamente, los GSA y los GNL SPA tienden a proporcionar listas cerradas de eventos que pueden dar lugar a la finalización del contrato, definidos de manera limitada. Los casos de incumplimiento material de contrato, insolvencia u otras formas de incumplimiento por parte del comprador o vendedor son los principales ejemplos que se pueden encontrar en estas listas. Los problemas relacionados con el incumplimiento del garante también se presentan habitualmente como eventos que pueden dar lugar a la terminación del contrato.

Algunos derechos de finalización del contrato varían con el tiempo. En una etapa temprana, un contrato puede rescindirse debido a que la parte no cumpla una condición suspensiva en una fecha requerida. En etapas posteriores, los eventos de fuerza mayor prolongada, o la falta persistente de entrega por parte del vendedor o la falta de pago del comprador, también pueden dar derecho a la parte afectada a ejercer su derecho de rescisión (que luego está vinculado a un período de tiempo predefinido, por ejemplo, fuerza mayor que dure más de 24 meses durante cualquier período de 36 meses). Además de las limitaciones relativas al tiempo, los derechos de rescisión en tales casos pueden limitarse aún más a través de umbrales cuantitativos (por ejemplo, exigir que la fuerza mayor prolongada impida que el vendedor ponga a disposición el 50% o más del CCA durante los períodos de fuerza mayor).

Proceso de rescisión

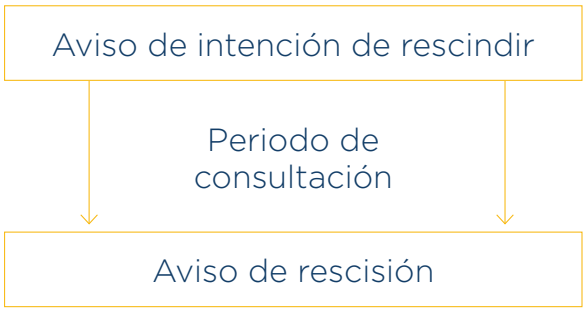
La rescisión del contrato generalmente se interpreta como un derecho de la parte que persigue la terminación de una relación contractual (en lugar de un resultado automático de un contrato) y, como mínimo, requiere una notificación emitida por la parte que rescinde. Los contratos estipulan varios requisitos relacionados con el contenido y el momento de tal notificación. Por ejemplo, pueden exigir que

La rescisión del contrato antes de finalizar el plazo previsto en él es una de las opciones más graves en una relación comercial a largo plazo.

el evento de terminación se identifique "con detalle razonable" y que la notificación se presente dentro de un período estipulado (como 90 días, por ejemplo) desde el evento de terminación.

Un proceso de terminación de un contrato puede resultar complejo. Este es particularmente el caso si las disposiciones pertinentes de rescisión del contrato prescriben varios pasos y, por ejemplo, diferencian entre la notificación de intención de rescindir el contrato y la subsiguiente notificación de rescisión en sí. El paso intermedio, el período de consulta (que a veces se denomina "discusiones de buena fe" en los GNL SPA), puede durar varios meses.

Figura 5. Proceso de rescisión de un contrato de más de un paso.



En ausencia de suficiente detalle en el contrato, la duración necesaria del período de consulta y su carácter obligatorio pueden convertirse en temas contenciosos y retrasar la ejecución de los derechos de terminación.

Efectos de la rescisión

En general, las consecuencias de la rescisión del contrato no se establecen con gran detalle en los contratos, lo que expone a las partes a incertidumbres con respecto a sus respectivas posiciones posteriores a la rescisión. Los contratos generalmente se limitan a estipular que la rescisión del contrato debe ser sin perjuicio de los derechos y recursos de las partes que se hayan acumulado antes de la rescisión y especifican las disposiciones que sobrevivirán a cuando se haya producido.

Los contratos a largo plazo tienen muchos desafíos por delante, y siempre requieren mejoras en sus términos y, en ocasiones, respuestas urgentes de las partes.

3. Conclusiones y perspectivas para la contratación internacional de gas

Los acuerdos de suministro de gas y GNL a largo plazo, que sirven como ejemplos de primer orden de los contratos internacionales de gas, contienen disposiciones sólidas que definen los derechos y obligaciones de las partes. Los GSA y GNL SPA operan en un entorno de mercado dinámico. Hay muchos desafíos por delante para estos contratos, que siempre requieren mejoras en sus términos y, en ocasiones, respuestas urgentes de las partes.

3.1 La búsqueda continua de la innovación

Manteniendo vigentes los componentes básicos del contrato, los GSA y GNL SPA han cambiado sustancialmente durante las últimas décadas, especialmente en términos de sus acuerdos de flexibilidad. Se prevé que la tendencia reciente hacia una mayor flexibilidad contractual continúe en el futuro, con un papel cada vez mayor de las alternativas a la indexación al petróleo

y un margen para la innovación en relación con varios aspectos operativos de los contratos. Por lo general, en los contratos recientes hay un énfasis significativamente mayor en asegurar modificaciones de volumen y entrega de manera automática en respuesta a las circunstancias cambiantes del mercado. Los GSA y GNL SPA recién firmados también tienden a ofrecer más protección legal para compradores y vendedores en respuesta a futuras disrupciones en el mercado.

Paralelamente, existe una creciente influencia cruzada entre diferentes segmentos de contratación de gas y GNL. Debido al crecimiento sostenido del comercio de gas y GNL al contado y a corto plazo, últimamente los fundamentos de estas transacciones se han convertido en consideraciones relevantes para las renegociaciones de contratos a largo plazo y las revisiones de precios. Al mismo tiempo, los GSA y GNL SPAS están cada vez más influenciados por los términos que se encuentran comúnmente en las ventas rápidas de gas y GNL. Los ejemplos más relevantes incluyen la expansión de los derechos de desvío de carga y los nuevos derechos de cancelación de carga, que recientemente algunos compradores de GNL a largo plazo han obtenido. Operando en futuros mercados globalizados y 'comoditizados' de gas y GNL, las partes de los GSA y GNL SPA de nueva generación podrían volverse más abiertas a los términos del contrato ya vistos (o que emergan más adelante) en otros segmentos de contratación. La estructura de los contratos recientes de

GNL de EE.UU. ofrece un ejemplo de cómo varios elementos de la cadena de valor del gas se están considerando cada vez más de forma individual rompiendo así el vínculo entre el elemento 'mercancía' y el elemento 'transporte' (licuefacción), similar a la separación de los conceptos en los mercados liberalizados del gas por gasoducto.

3.2 Respuesta a la descarbonización

La descarbonización se ha convertido en una consideración prioritaria en los contratos internacionales de gas. Desde junio de 2019, se ha informado de varias entregas de cargamentos de GNL acompañados de compensaciones de carbono. Estos cargamentos, inicialmente designados como "neutros en carbono" y, más recientemente, como "compensados",[27] han llevado las credenciales ambientales de las entregas de GNL al frente de la discusión en la industria del GNL. Los desarrollos más recientes se centraron inicialmente en transacciones spot, y ahora los requisitos de descarbonización se han vuelto cada vez más relevantes en el contexto de los contratos de GNL a largo plazo. Esto se ha visto reflejado en varias iniciativas impulsadas por la industria y destinadas a mejorar la huella ambiental de las ventas de GNL a largo plazo. En 2020 y 2021, Pavilion Energy, con sede en Singapur, anunció GNL SPA acompañados de declaraciones de emisiones de GEI.

La descarbonización se ha convertido en una consideración prioritaria en los contratos internacionales de gas.

Paralelamente, en julio de 2021, Shell y PetroChina firmaron un contrato de 5 años presentado al público como 'el primer contrato del mundo para GNL sin emisiones de carbono',[28] sentando un precedente para trasladar la idea de GNL 'neutro en carbono' a las ventas a plazo.

El concepto de GNL 'neutro en carbono', no está libre de controversias. Se han planteado dudas en la industria relativas a su credibilidad como producto comercial y construcción legal. La falta de transparencia en la cuantificación de las emisiones de GEI y como se informa sobre las mismas es una gran preocupación.[29]

Dado que las prioridades en las negociaciones de contratos han cambiado recientemente a favor de la seguridad del suministro, no se esperan anuncios de "GNL SPA neutro en carbono" a corto plazo. No obstante, debido a los grandes volúmenes a los cuales los contratos a largo plazo ya están comprometidos, los GNL SPA con objetivos de neutralidad de GEI parecen ser el próximo paso más probable en la respuesta de la industria a la descarbonización.[30]

---

[27] https://www.chevron.com/newsroom/2022/q3/chevron-delivers-first-offset-paired-lng-cargo

[28] https://www.shell.com/business-customers/trading-and-supply/trading/news-and-media-releases/shell-and-petrochina-sign-world-s-first-term-contract-for-carbon.html#:~:text=Shell%20and%20PetroChina%20sign%20world's%20first%20term%20contract%20for%20carbon%2Dneutral%20LNG,-Jul%2012%2C%202021&text=PetroChina%20International%20Co.,neutral%20LNG%20supply%20with%20Shell.

[29] Para una evaluación detallada, véase Jonathan Stern (2022). 'Greenhouse Gas Emissions from LNG Trade: from carbon neutral to GHG-verified.' OIES Energy Insight.

[30] En el fondo, los GNL SPA con el objetivo de ser neutros en carbono combinarán (1) transparencia en las emisiones de GEI y (2) medidas para mitigar emisiones, incluidas reducciones en emisiones directas (por ejemplo, a través de tecnología CCS) y/o compensación por carbono. En la práctica, los GNL SPA que incluyen el objetivo de ser neutrales en términos de carbono crearán derechos y obligaciones nuevas para las partes.

3.3 El impacto de la guerra en Ucrania

La volatilidad de los precios y las interrupciones del suministro después de la invasión rusa de Ucrania han afectado negativamente al rendimiento de múltiples contratos de suministro de gas y GNL. Las partes firmantes de los GSA y GNL SPA también se han enfrentado a demandas sin precedentes por parte de las autoridades reguladoras en relación con (y en ocasiones manifiestamente interfiriendo con) sus derechos contractuales.[31] El actual período prolongado de incertidumbre del mercado ha dado lugar a un mayor énfasis en las actividades de gestión de riesgos por parte de los participantes en la industria y, más recientemente, ha provocado un aumento significativo de las disputas relacionadas con contratos a largo plazo.[32]

Paralelamente, la urgente necesidad de disminuir la dependencia de las importaciones de gas ruso ha desencadenado una búsqueda de suministros adicionales y ha resultado en la firma de decenas de nuevos contratos de GNL este año, incluidos más de 25 acuerdos firmados por productores estadounidenses (por un total de más de 35 millones de toneladas por año).[33] Aunque los aspectos legales y comerciales de estos nuevos contratos por lo general son confidenciales, las duraciones de los mismos que sí se han informado (en su mayoría entre 15 y 25 años) y la duración promedia estimada de los nuevos contratos de cerca de 20 años, indican un aumento significativo en la contratación a largo plazo. Esto, a su vez, significa una desviación de la tendencia anterior que favorecía acuerdos más cortos.

El resurgimiento de los contratos de GNL a largo plazo podría resultar ser un fenómeno puntual (aplicado *ad hoc* para resolver la crisis de suministro que se avecina) o podría marcar un cambio importante en las prácticas de contratación en la industria. Es cierto que el incremento actual en interés en los contratos a largo plazo está siendo impulsado por un conjunto de circunstancias único, donde las expectativas de compradores y vendedores en relación con la duración de los contratos a largo plazo podrían coincidir. Si bien los vendedores generalmente favorecen los compromisos a largo plazo (especialmente para nuevos proyectos de gas y GNL que requieren financiamiento), las incertidumbres con respecto a los futuros requisitos de descarbonización han creado un incentivo adicional para que los vendedores se comprometan a suministrar grandes volúmenes de GNL a través de contratos a largo plazo. Mientras tanto, la seguridad del suministro ha resurgido

La duración promedia estimada de los nuevos contratos comunicados es de cerca de 20 años.

[31] El Decreto publicado en marzo de 2022 que establece mecanismos para los pagos del gas en rublos es el ejemplo más claro de intervención por parte de las autoridades en los contratos de gas de largo plazo. En la UE, la discusión sobre medidas para limitar el precio máximo del gas sigue adelante. Véase Politico, 'Europe's gas price and options, explained.' (6 octubre 2022) y Reuters, 'EU proposes energy measures, avoids immediate gas price cap' (18 octubre 2022).

[32] Véase, por ejemplo, Reuters, 'Ukraine's Naftogaz initiates new arbitration proceeding against Gazprom'Interfax, 'Czech CEZ preparing lawsuit for arbitration against Gazprom – media' (24 octubre 2022).

[33] Natural Gas Intelligence, 'European buyers stuck in the mud on long-term natural gas needs, say experts, (7 octubre 2022).

como la preocupación clave para los compradores, que necesitan asegurar un abastecimiento estable de gas y GNL para satisfacer la demanda interna y no pueden aceptar los riesgos asociados con las compras a corto plazo.

Una de las preguntas que pueden surgir en relación con los nuevos contratos a largo plazo es si los altos precios del mercado *spot* afectarán al uso del petróleo como principal índice para los precios en estos contratos. Es importante destacar que los altos precios *spot* afectan temporalmente a los niveles de precios del GNL (de manera similar a las caídas del precio del petróleo durante la pandemia), pero no resuelven el problema de la formulación de los precios. La elección de un acuerdo sobre precios debería priorizar un mecanismo de fijación de precios que se adapte mejor a las condiciones económicas y de mercado relevantes a largo plazo, en lugar de estar influenciada por niveles de precios que se consideran favorables momentáneamente.[34] Con esto en mente, parece poco probable que los eventos recientes alteren la trayectoria anterior de alejarse del uso del petróleo como índice para fijar los precios del gas y el GNL.

Finalmente, uno de los aspectos más interesantes de las recientes negociaciones de contratos es su velocidad. Los plazos de negociación significativamente reducidos (de meses a semanas) son comprensibles dadas las circunstancias, pero también pueden exponer a las partes a varios riesgos, incluido el riesgo de disputas que puedan surgir entre las partes en áreas que no se hayan podido discutir y negociar suficientemente. Un enfoque relativamente menor en los requisitos de descarbonización en las discusiones de contratos aceleradas también puede exponer a las partes a mayores riesgos de intervención regulatoria a lo largo, especialmente considerando que varios SPA firmados este año se extenderán más allá de 2040.

El desafío central para la industria del GNL es garantizar que los contratos que actualmente se buscan como una solución urgente, sirvan adecuadamente a las partes en el futuro.

El desafío central para la industria del GNL en relación con los nuevos contratos a largo plazo es, por lo tanto, garantizar que los contratos que actualmente se buscan como una solución urgente, sirvan adecuadamente a las partes en el futuro.

[34] Para una discusión del riesgo de confundir la formación de los precios con los niveles verdaderos de los precios, véase Jonathan Stern y Howard Rogers. (2012). 'The Transition to Hub-Based Pricing in Continental Europe', en Jonathan Stern (ed.). *The Pricing of Internationally Traded Gas,* OIES/OUP.

THE OXFORD
INSTITUTE
FOR ENERGY
STUDIES

Fundación
Naturgy