

Ronda Uno: ¿Aprendizaje o Fracaso?

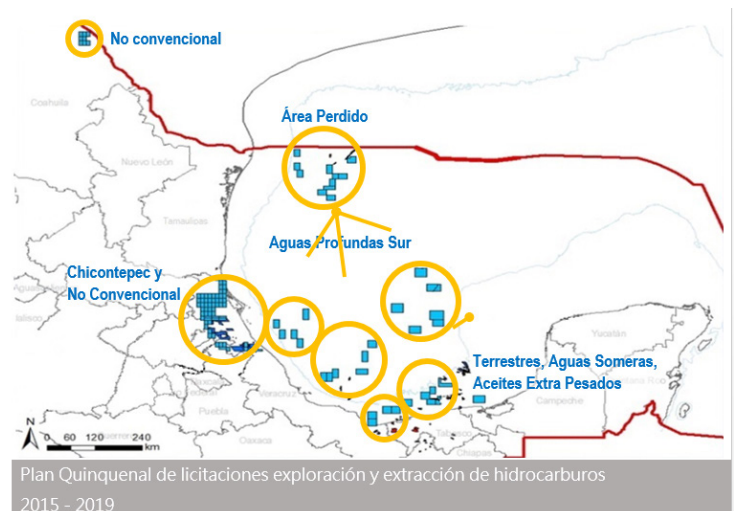
Los resultados de la primera convocatoria de licitación de campos de la denominada Ronda Uno del proceso de Reforma Energética relacionado únicamente con el sector de hidrocarburos, ha generado muchos comentarios de los distintos representantes de la sociedad mexicana e internacional y en términos generales dan una calificación baja al proceso.

Después de leer múltiples opiniones y escuchar tantos comentarios y después de varios días de haber ocurrido el evento, compartimos algunas reflexiones que tratan de ir más allá de las respuestas emocionales, comentarios que responden a intereses particulares, posturas políticas y en algunos casos opiniones superficiales que solo muestran un desconocimiento de lo que este evento en lo particular y el proceso de la Ronda Uno en general significan para el país.

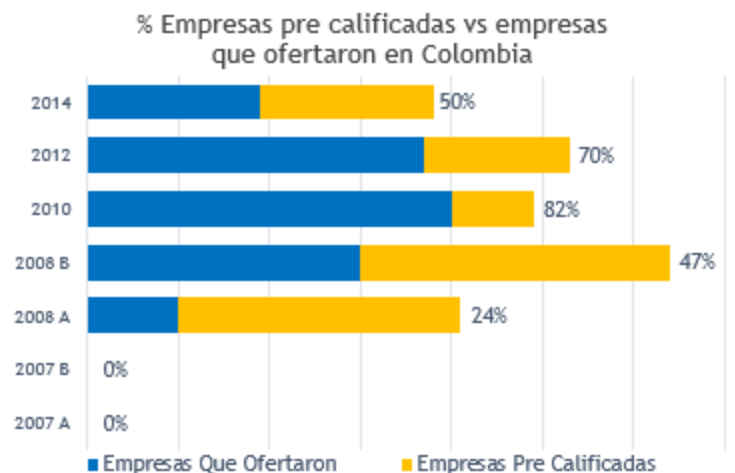
La primera reflexión tiene que ver con el proceso en general, y aquí debemos recordar, que se abrió oficialmente el 11 de diciembre del año 2014 – hace más de 6 meses - cuando se informó que se habían seleccionado 169 bloques para ser ofertados (109 proyectos de Exploración y 60 proyectos de Extracción). También se informó, cómo se iba a desarrollar el proceso, incluyendo el cronograma que señalaba se tomaría todo el año 2015, para realizar cinco (5) convocatorias que atendían una lógica definida por la Comisión Nacional de Hidrocarburos CNH. Como sabemos, el proceso se inició con la oferta de 14 bloques ubicados en aguas someras del litoral del Golfo de México en frente de los estados Veracruz, Tabasco y Campeche.

Es decir que en la primera convocatoria apenas se ofertaron 14 bloques de un total de 100 –justo el 14% - quedando por ofertar 86 bloques

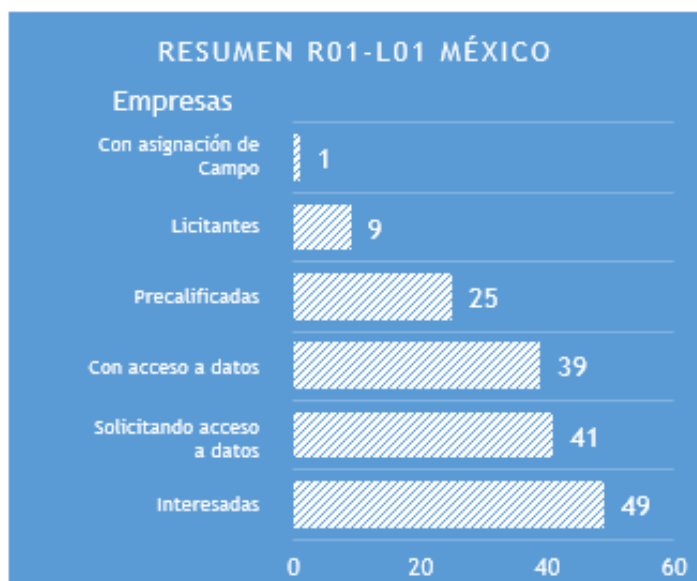
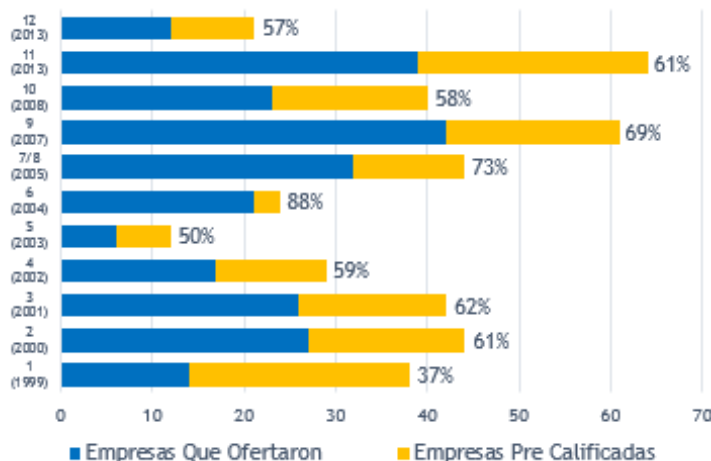
en las futuras cuatro (4) convocatorias. Esto sin contar los 69 campos que también deben ofertarse en esas convocatorias pendientes; de hecho ya se hicieron públicas dos (2) convocatorias adicionales: la No. 2 asociada a 9 campos – 5 contratos - mismos que están ubicados en aguas someras muy cercanos a donde se encuentran campos con productividad de Pemex; y la No. 3 que incluye 25 campos maduros, ubicados en tierra a lo largo del cinturón productivo que baja desde Tamaulipas en el norte de México, pasando por Veracruz y llegando hasta Tabasco en la región sureste del país. Así que apenas iniciamos el proceso Ronda Uno y solamente se ofertaron el 8% de los bloques exploratorios del proceso en general, es decir 14 de los 169 bloques y campo.



La segunda reflexión se relaciona con los resultados de esta primera convocatoria, tratando de buscar una explicación al por qué hubo tan poco interés de parte de las 39 empresas que habían adquirido el paquete de información y de las 25 empresas que ya habían sido precalificadas. Las palabras del comisionado presidente de la CNH al concluir el evento: "el arranque no tuvo el impulso que estábamos esperando y nos quedamos por abajo de la meta", refleja una frustración importante ante la opinión pública, y la misma obedece a las expectativas que se habían hecho sobre el número de bloques



% Empresas pre calificadas vs empresas que ofertaron en Brasil



que esperaban adjudicar del total de bloque ofrecidos.

La pregunta es ¿cómo se genera esa expectativa en los funcionarios de la SENER y CNH?; la respuesta se la escuchamos al señor Secretario de Energía en varios eventos y entrevistas periodísticas, en las cuales señalaba que esperaban adjudicar entre el 30 y el 50% de los bloques con base en las experiencias de otros países, señalando entre ellos a Colombia y Brasil con procesos de licitaciones internacionales similares. Ello significaba que un buen resultado hubiera sido adjudicar al menos 4 bloques y un muy buen resultado adjudicar 7 bloques.

Respetando esas expectativas, no las compartimos, pues cada proceso es vivido en su propio contexto de país, así como el entorno internacional que gobierna el mercado de los hidrocarburos con sus ciclos de tiempo. Colombia ha tenido 7 rondas, 364 bloques ofertados y 247 adjudicados (39%) en

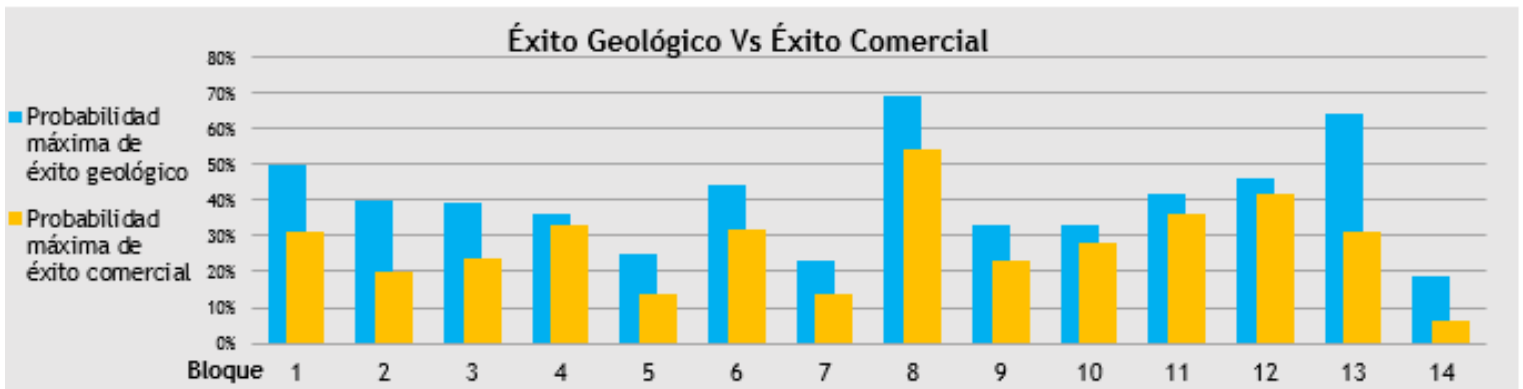
un periodo de 8 años. Brasil ha tenido 12 rondas, ofertando 4042 bloques y adjudicando 925 (23%). Así que una licitación no es suficiente para calificar si un proceso es éxito o fracaso; debemos esperar al menos completar las 5 licitaciones de la ronda uno y entonces si emitir un juicio con mayor propiedad.

Particularmente consideramos que las expectativas de la SENER y CNH debieron fundamentarse en dos temas técnicos íntimamente relacionados con el proceso, más que el entorno nacional o internacional o el impacto de precios del petróleo; primero, la ubicación y tamaño de los bloques y segundo, la realidad geológica de los mismos. En ese orden de ideas podemos argumentar que las razones que tuvo la CNH para seleccionar estos 14 bloques como salidores en la convocatoria Uno de la Ronda, tuvo que basarse en la calidad de la información de subsuelo de los mismos y su ubicación en áreas de aguas someras relativamente cercanas a campos pertenecientes a Pemex, que han venido produciendo por varios años, lo cual permitía inferir la existencia de características geológicas potencialmente atractivas.

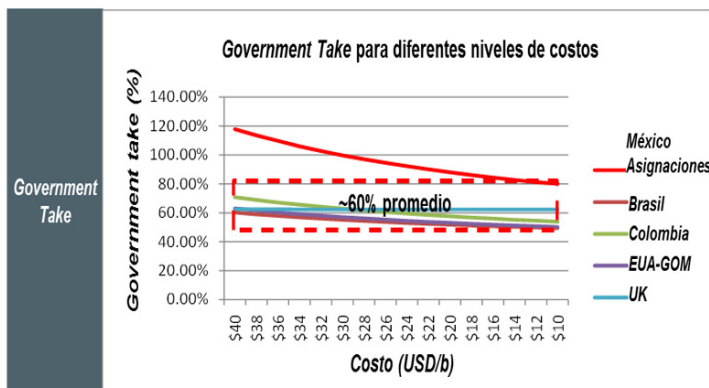
La información adquirida por las diferentes empresas interesadas, debió facilitar a sus técnicos el análisis necesario para definir si existían las condiciones geológicas y estratigráficas suficientemente robustas, para predecir la existencia de fluidos y la existencia de trampas que permitieran el depósito de hidrocarburos, y de esta manera poder recomendar a sus respectivas empresas, continuar adelante con la evaluación económica para someter una propuesta el día de la licitación. Los equipos técnicos tuvieron tiempo suficiente para evaluar la prospectividad de cada uno de los 14 bloques, y poder determinar cuál o cuáles tenían las mejores condiciones y de esta manera concentrarse en definir la mejor propuesta. Sin duda las conclusiones de los técnicos fueron el factor principal, que condicionó la postura comercial de cada empresa.

Información pública dada a conocer por la CNH mostraba probabilidades de éxito geológico en un amplio rango del 69% en el mejor de los bloques hasta el 19% en el menos favorable. Asimismo consideraba una probabilidad de éxito comercial del 54% en el mejor de los casos, hasta el 6% en el menos favorable. No obstante pudimos ver en los resultados de la licitación, la ausencia de propuestas en la mayoría de los campos (8 de 14) y a esto se le dio una lectura clara: tenían muy baja o ninguna probabilidad de éxito geológico, y consecuentemente representaban alto riesgo comercial para someter propuesta alguna.

Son estos los factores clave que afectaron el proceso más que cualquier otro mencionado, y la CNH debe platicar con las empresas que no participaron o que no presentaron ofertas, para poder recibir la retroalimentación respectiva de cada una de ellas; eso le ayudará a reconsiderar la calidad de información que tiene de los bloques y campos, y plantearse otras opciones que pudieran hacer atractivo el proceso desde el punto de vista técnico, teniendo en consideración que la prospectividad del



área en el caso de los bloques exploratorios, y las reservas pendientes por recuperar en el caso de los campos maduros, representan el corazón de las decisiones a tomar, sin perder de vista la dimensión de los bloques.



En cuanto a la opinión sobre el monto de la utilidad esperada por el gobierno, los estimados del “government take” señalados por la CNH (utilidad operativa, más impuestos y regalías) se encuentran dentro del rango que las empresas internacionales pagan en otros países, que rondan entre el 50 y el 85 % del ingreso de las empresas; no siendo este un factor determinante en las decisiones de las empresas.

Así que el resultado obtenido en esta primera licitación pudo haber sido mejor, no obstante es solo el primer paso de un proceso que incluye 4 licitaciones adicionales y es muy temprano para calificar el mismo como no exitoso, cuando es una primera lección para quienes son responsables de continuar con los objetivos establecidos por el gobierno nacional dentro de la reforma energética.

La humildad de los funcionarios de la CNH y SENER en estos momentos es crucial para poder capturar las lecciones que la licitación ha dejado, y en esto el Comisionado Presidente de la CNH ha sido muy honesto al asegurar que se revisarán los detalles del proceso y se escucharán las observaciones de las empresas que desde el principio estuvieron interesadas en el mismo, de esta manera podrán tomar las acciones correctivas necesarias que devuelvan – de ser el caso - la confianza a las empresas que siguen apostando al proceso de la Ronda Uno y a México, como una opción importante de inversión dentro de sus portafolios de opciones internacionales.