

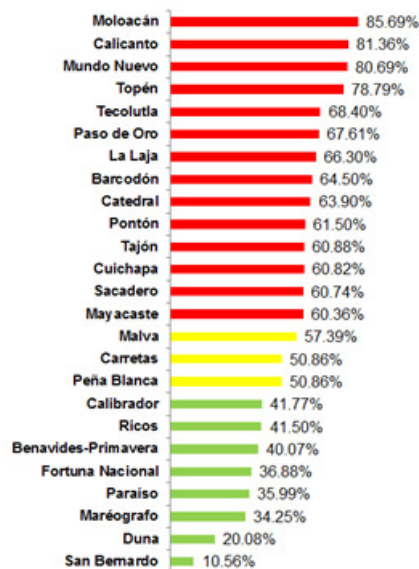
Ronda Uno:

Buen balance en 2015 pese al entorno energético.

Finalizada la tercera convocatoria o licitación de la Ronda Uno se completa una parte importante de este proceso que sienta una nueva frontera para el sector de los hidrocarburos en el país. Tres licitaciones realizadas, dos áreas exploratorias y 31 campos asignados representan un importante avance en este proceso. Más que comentar si los resultados han sido buenos o no - lo cual es muy temprano para evaluar – debemos reconocer la titánica labor que llevaron adelante las tres instituciones responsables de este proceso y en especial a la CNH que ha conducido tres licitaciones de manera impecable, efectiva y transparente.

Los resultados obtenidos en esta tercera convocatoria no pudieron ser más alentadores para el Estado, pues participaron 36 empresas y 16 consorcios y se colocaron los 25 campos ofertados y además se obtuvieron sobre regalías que superaron más de 10 veces (en promedio un 66%) la regalía mínima esperada (6%). Los precios bajos tanto del petróleo como el gas no fueron limitante para el interés que se despertó en este número de empresas en su mayoría mexicanas y con poca o ninguna experiencia operativa en el negocio de los hidrocarburos.

Regalías adicionales ganadoras en la R1C3



La convocatoria fue diseñada precisamente para incentivar la participación de empresarios mexicanos ansiosos de tener presencia en el

negocio petrolero, específicamente en la exploración y producción. La dimensión de las sobre regalías ofertadas muestra ese estado de ansias existente previo al proceso de licitación y también pudieran reflejar cierto desconocimiento de los conceptos necesarios para el adecuado dimensionamiento de activos y reservas petroleras y su valorización para convertirlas en verdaderos casos de negocio, competitivos para ambas partes: participantes y Estado.

Un análisis realizado por las empresas CBM Ingeniería Exploración y Producción y Ainsa Consultores concluye que 14 campos que ofertaron sobre regalías mayores al 60% no son viables económicamente una vez se agrega la regalía base y el Impuesto Sobre la Renta; es decir el margen neto final no es suficiente para cubrir el Capex y Opex requeridos. En el caso de aquellas empresas (8) que ofertaron sobre regalías por debajo del 40%, sí logran márgenes razonables para desarrollar los proyectos. Hay otro grupo de 3 empresas que ofertaron en promedio 55% de sobre regalías, que tendrán que revisar sus cálculos y también pensar en posibles alianzas, buscando balancear el riesgo de la inversión.

Esta situación de sobre ofertas pudiera tener varias lecturas, no obstante hay dos principales: la falta de conocimiento adecuado para realizar la valoración de activos y proponer casos de negocio y la segunda, pudiera ser una estrategia de algunas empresas para asegurar ganar la licitación, pensando luego en negociar

con los segundos y quedarse con una parte del campo en cuestión, pero con márgenes rentables.

El peor escenario es que las empresas devuelvan los campos y paguen el penalti establecido para el respectivo campo, en cuyo caso, debería volverse a licitar; si ese fuere el caso se abriría un capítulo en este proceso que hasta ahora no ha sucedido, pero que está previsto en las bases de la licitación. Este escenario, no lo deseamos para el país, pero es un opción probable, dada la inexperiencia de las empresas participantes, y que esto ya ha ocurrido en otros países. La lectura oficial y política es sin duda positiva, con los precios del petróleo en sus niveles más bajos desde la década de los 80, así como resultados nada alentadores en rondas programadas en otros países de sur américa.

También hay que reconocer la evolución del proceso y sus aprendizajes, Después de los resultados nada alentadores obtenidos en la primera convocatoria asociada a 14 áreas exploratorias en donde se lograron asignar solo dos (14%); resultados considerados "muy por debajo de las expectativas" por los representantes del sector, y "pobres" para la gente conocedora del sector; sin duda hubo un proceso de reflexión y análisis por parte las autoridades rectoras del proceso: Secretaria de Energía, Comisión Nacional de Hidrocarburos y en particular la Secretaria de Hacienda, pues algunos críticos del proceso, atribuyeron el poco interés de los participantes a los altos porcentajes de participación del Estado

Regalía ofertada	40%	50%	60%	70%	80%	90%
Precio	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
- Regalía adicional	40.0%	50.0%	60.0%	70.0%	80.0%	90.0%
- Regalía base	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%	7.5%
Margen bruto	52.5%	42.5%	32.5%	22.5%	12.5%	2.5%
- ISR	15.8%	12.8%	9.8%	6.8%	3.8%	0.8%
Margen neto	36.8%	29.8%	22.8%	15.8%	8.8%	1.8%

Precio crudo	Dólares remanentes por barril para cubrir Capex y Opex					
\$40.0/b	\$14.7	\$11.9	\$9.1	\$6.3	\$3.5	\$0.7
\$45.0/b	\$16.5	\$13.4	\$10.2	\$7.1	\$3.9	\$0.8
\$50.0/b	\$18.4	\$14.9	\$11.4	\$7.9	\$4.4	\$0.9

en la utilidad operativa, que en esa convocatoria fueron del 40% en promedio para las 14 áreas, además del incremento en el programa mínimo de trabajo.

La revisión de algunos parámetros asociados a dimensiones financieras de los participantes, y sobre todo la revisión del porcentaje de participación operativa esperada por el Estado en la segunda convocatoria y su anuncio días antes de que ocurriera el acto público, crearon un ambiente diferente para esa segunda licitación de 9 campos con reservas, e integrados en 5 contratos.

En esa oportunidad concursaron 9 de 14 empresas y consorcios preclasificados y al final del mismo se lograron colocar 3 de los 5 contratos. En ese proceso la empresa italiana ENI sorprendió a propios y extraños al ofertar una utilidad operativa para el Estado cercana al 84% y en promedio la utilidad operativa ofertada fue del orden del 78%, un excelente resultado en comparación con el valor

mínimo de la participación del Estado que había sido estimado en 35%.

Así que México está cerrando el año con una suma positiva en relación con los procesos de licitaciones ofertados en la denominada Ronda Uno. Pareciera que aun con un entorno petrolero internacional difícil por la sobreoferta de petróleo y su impacto en los precios, inversionistas y empresas operadoras han confiado en la bondad de las áreas y campos ofertados. Ir de un promedio de éxito del 14% en una primera licitación de áreas exploratorias en aguas someras, a un 60% en la segunda licitación de campos con reservas descubiertas en aguas someras y finalizar con un 100% de éxito al colocar 25 campos maduros algunos de ellos activos, sin duda es un éxito.

Y ese sabor de éxito lo ratifica la SENER al anunciar la Licitación Cuatro de la Ronda Uno y que se estima se realizará en el tercer trimestre del próximo año,

dando suficiente espacio de tiempo para el análisis a las empresas operadoras internacionales interesadas en participar. El día 17 de diciembre se anunció que se abre el proceso de análisis para la licitación de 10 áreas en las aguas profundas del Golfo de México, cuatro asociadas a la provincia geológica del Cinturón Plegado Perdido con más de 1300 MMbpce de recursos prospectivos con expectativas de crudo liviano con una probabilidad de éxito del 90% y seis en la provincia geológica Salina del Istmo en la Cuenca Salina, con más de 1400 MMbpce, en total más de 2700 MMbpce, cifra muy atractiva para aquellas compañías operadoras internacionales que se encuentran operando del otro lado de la línea en aguas del golfo pertenecientes a los Estados Unidos.

Enhorabuena para México y felicitaciones para la SENER, CNH y SHCP por seguir adelante con este importante proceso, pasándole un mensaje al mundo de consistencia de propósito y compromiso con lo que había anunciado alrededor



del mundo en las diferentes giras (road shows) realizadas por representantes institucionales en años anteriores. Carpe Diem, pueden decir muy orgullosos los funcionarios responsables de su ejecución.