

La eficiencia operativa impulsa el renacer de la industria.

Después de la crisis de mediados del 2014 la industria petrolera mundial ha tenido un nuevo despertar. La caída de precios de los 100 dólares a 40 dólares por barril ocasionó un descalabro en todas las empresas de exploración y producción, creando daños colaterales en las empresas de servicio.

El mundo corporativo despertó de una especie de luna de miel larga - extremadamente larga - de una manera abrupta, sin saber qué hacer o por dónde comenzar a desperezarse de ese sueño idílico donde lo importante era producir y vender, sin preocuparse mucho por los gastos o egresos de las empresas. Una muestra de ese descalabro lo representó la actividad de perforación - quizá el indicador más importante de la industria - que se cayó 80% en 8 meses, de acuerdo al reporte de Baker Hughes.

Los 4 puntos cardinales del globo fueron sacudidos por esta realidad de mercado: se acabaron los 100 dólares y desde mediados del 2014, solo vimos que el precio del barril bajó aceleradamente, y apenas se ha recuperado un poco, pero está 50% por debajo de lo que solía ser; es decir los ingresos de las empresas se habían reducido en más del 50%. Pero ¿Qué había pasado? Porque esa caída dramática del mercado y de los precios, ¿Qué podía haber ocasionado esa situación?

Que ácido despertar, las economías de los países del BRIC principalmente venían creciendo de una manera extraordinaria. Países como China y la India, venían con crecimientos de dos dígitos en sus economías y los asiáticos en general se acercaban al 10%. Brasil cabalgaba en una extraordinaria ola de éxitos exploratorios con sus descubrimientos sub salinos, que le permitieron endeudarse de una manera importante, con base en las expectativas de los descubrimientos hechos. Y de repente, estos países descubrieron que esa ola expansiva de la economía se venía reduciendo de manera importante, pues a nivel mundial, la demanda de productos, venía cayendo, como consecuencia de restricciones económicas en aquellos países compradores de esos commodities.



Las reacciones de los corporativos empezaron a notarse: primeramente, venta de activos no productivos, eliminación de proyectos de inversión en áreas de fronteras exploratorias, luego diferimiento de proyectos en progreso asociados a áreas en exploración, y también proyectos en aguas profundas, por el alto costo de producción; finalmente, reducción de personal "no esencial", primero y en general después, miles de trabajadores salieron de las nóminas de las empresas, desde ejecutivos hasta operadores. En promedio las empresas redujeron su personal alrededor de un 40% y sus inversiones en más del 50%.

También las reacciones estratégicas aparecieron y los países árabes que inicialmente no quisieron intervenir en el mercado, causa principal en el derrumbe de precios, recordaron que existía una OPEP y que esa organización por más de 40 años había dictado las políticas de mercado. Aunque nunca fue considerada un cartel, de hecho lo era; pues en situaciones de alzas

o bajas desmedidas o súbitas del precio del crudo, la organización, acudía a sus miembros para abrir o cerrar producción, y de esta manera "normalizar" el mercado.

Y decidieron aplicar esa fórmula, sacando del mercado cerca de 2 MMBPD buscando iniciar la recuperación de los precios, que en su momento, habían caído de 106 dólares en enero 2014 a 53 dólares por barril en diciembre de ese año, tocando el piso de los 35 dólares por barril a mediados del 2015. Y, como no ocurría una recuperación relevante - como lo había sido en el pasado - decidieron invitar a Rusia a esa huelga de hambre, y aquellos aceptaron colaborar con un volumen adicional, que tampoco movió las agujas en el sentido esperado por la OPEP y sus líderes árabes.

Y así de pronto parecieron darse cuenta que aunque ellos cerraban producción, el mercado no variaba y parece que descubrieron que alguien estaba ocupando los espacios vacíos que ellos dejaban en el mercado. ¿y quiénes osaron hacer eso?, pues los "gringos", esos texanos cowboys, wildcatters, que año tras año venían consistentemente trabajando 24x7 para tener tecnologías que le permitieran hacer comercial esa explotación de esquistos, mejor conocidos como shales. ¿Sería posible eso? Pues parecía que sí, pues al ver la producción interna de Estados Unidos, observaron que se había duplicado en los últimos 4 años y entonces - ¡eureka! - no solo los países BRIC habían reducido su consumo, sino que su principal mercado, había reducido también su consumo externo -importación- pues esos texanos estaban aportando ya cerca de 4 MMBPD, que antes lo suministraban ellos, los árabes y dos o tres países más.

¿Y cómo lo harían? ¿Cómo hicieron competitivas esas piedras lisas como el

mármol que no tienen poros para contener hidrocarburos, ni tampoco canales que permitan su drenaje? Y decidieron averiguarlo, y se encontraron con mejoras tecnológicas de invenciones existentes y en uso en el mundo: los pozos horizontales, y un nuevo uso masivo de la técnica de fracturamiento hidráulico. También descubrieron que la manera de perforar pozos la cambiaron y se hacía con equipos más pequeños, crearon sistemas de rieles de desplazamiento, que permitían perforar y terminar más rápido en serie.

Y se dieron cuenta que esos costos de perforación se habían reducido progresivamente hasta lograr ahorros superiores al 40% y con ese nivel de eficiencia operativa, podían mantenerse en producción en muchas partes del sur de Oklahoma, Midland y el sur de Texas, con un precio del barril en el orden de los 40 dólares. Y entonces entendieron que estas eficiencias les habían permitido reaccionar rápidamente a esa abrupta caída

de precios, y de esta manera pudieron continuar satisfaciendo la demanda interna de Estados Unidos y en consecuencia, devolver al mercado los volúmenes equivalentes que antes se importaban de Arabia Saudita principalmente, pero también de Canadá, México y Venezuela en menores porciones.

Y desde ese momento se inició el despertar de la industria, no solo en países árabes y la OPEP, sino también en las grandes empresas internacionales y las nacionales. Los campos de shale de Oklahoma, Midland y South Texas se volvieron una atracción turística para visitantes de empresas petroleras de todo el mundo, empresas ansiosas por conocer qué se estaba haciendo en ese "semillero tecnológico" en qué se habían convertido estas áreas.

Y ese virus de eficiencia operativa se fue extendiendo a todas las empresas, buscando convertir lo no convencional en convencional, desatando la creatividad e

innovación en cada segmento técnico de las empresas para mantenerse competitivo. Por ello hablamos de un renacer de la industria, volver a entender que el mundo necesita de energía menos costosa, y en el caso de la energía fósil, entender que también existen otras opciones de energía, que vienen trabajando para mejorar costos y ya están siendo competitivas en muchos países. Hoy día hablar de energía eólica o solar ya es común, cuando antes, ni se prestaba atención, o simplemente se desconocía.

En ese orden de ideas, México ha seguido adelante de manera consciente y eficiente implementando su reforma energética, no solo en el área de hidrocarburos, también en la parte eléctrica y el desarrollo de energías alternas, y a pesar de los golpes duros recibidos de la naturaleza recientemente, el país sigue adelante, buscando tener opciones de energía competitivas de cara a la tercera década del siglo XXI.