

Resultados

Los Primeros Resultados de la Reforma Energética ya son Una Realidad: PetroBal

La empresa mexicana está interesada en participar en la Ronda 2.5, porque ve un gran potencial en campos de recursos no convencionales



*Carlos Morales,
Director General
de PetroBal.*

La reforma energética ha comenzado a dar los primeros frutos, debido a que las empresas ganadoras de las diversas licitaciones de la Ronda Uno han iniciado con los trabajos de exploración en las áreas que les fueron asignadas, como el caso de PetroBal y Fieldwood.

El 30 de septiembre de 2015, PetroBal S.A.P.I. de C.V., en consorcio con la empresa Fieldwood Energy LLC, fueron los ganadores del Área Contractual 4 que licitó el gobierno mexicano por conducto de la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH) en la Ronda 1.2. Esta segunda licitación corresponde a la adjudicación de contratos para extracción de hidrocarburos en aguas someras.

El Área Contractual 4 tiene una extensión de 58 km² y se compone de dos campos: Ichalkil y Pokoch, localizados en la Sonda de Campeche, a unos 42 km de la costa y a un tirante de agua entre 30 a 45 metros, además, contienen reservas probadas (1P) de 41.4 millones de barriles de petróleo crudo equivalente (mbp-



ce), reservas probables (2P) de 85.4 mbpce y reservas posibles (3P) de 190.6 mbpce.

Al respecto, Carlos Morales Gil, director general de PetroBal, platicó con *PetroQuiMex* sobre el panorama que visualizan del sector mexicano de hidrocarburos y el interés que tiene la empresa en participar en futuras rondas.

¿Cuál es el avance que se tienen en los campos Ichalkil y Pokoch que ganaron en la segunda licitación de la Ronda Uno?

CM. Hay que recordar que en la licitación dos de la Ronda Uno se ganó un contrato en consorcio con Fieldwood, el cual contempla dos bloques. En el plan de evaluación que le presentamos a la CNH a fines de 2016 nos comprometimos a iniciar con las tareas de exploración de las áreas ganadas, por ello, en febrero de este año se comenzó a perforar el campo Ichalkil, en el cual los trabajos ya están en proceso final, esperamos comenzar las pruebas de desarrollo en unos meses.

Mientras, en junio pasado iniciamos con los compromisos de exploración y delimitación en el campo Pokoch, en el que estamos llegando a una profundidad de cuatro mil 500 metros y

La CNH lanzará una licitación internacional para encontrar al ente comercializador del petróleo que sustituya a PMI Comercio Internacional

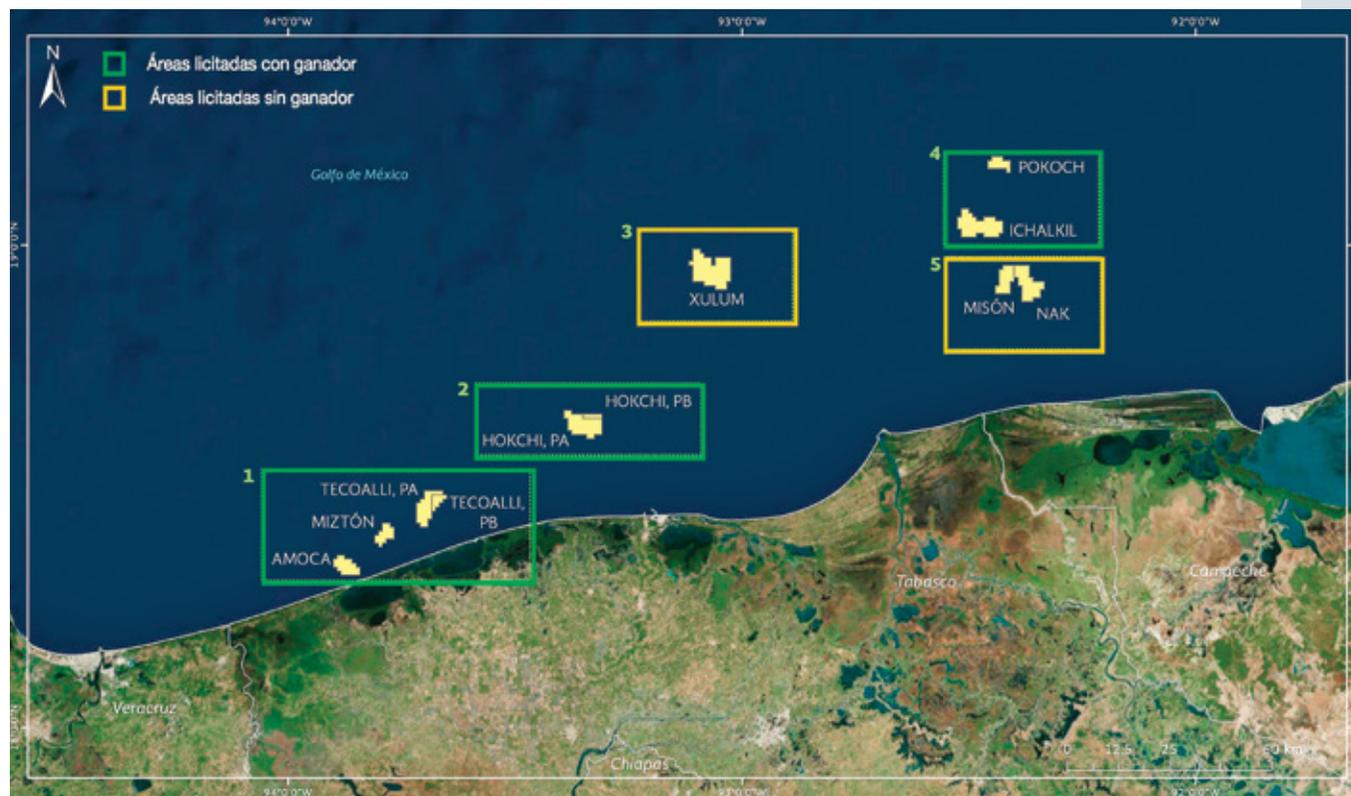
estimamos que en un mes más se concluya con las tareas.

Creemos que ambos pozos tienen un alto potencial, ya que la columna geológica que hemos atravesado ha sido acorde a lo que teníamos previsto desde que se estudió la zona, además, cruzamos los horizontes que son de nuestro interés a las profundidades que teníamos previstas, no obstante, serán las pruebas de producción las que nos dirán si realmente son atractivos.

En declaraciones pasadas, usted mencionaba que para 2019 se podría tener la primera producción de estos pozos, ¿esto sigue siendo un hecho?

CM. Esto dependerá de los resultados que arrojen las pruebas que hagamos en las áreas ganadas, los cuales nos darán la pau-

El Área Contractual 4 tiene una extensión de 58 Km² y se compone de dos campos: Ichalkil y Pokoch.



ta para saber si se pueden acelerar los procesos, una vez concluidas las pruebas de exploración y delimitación tenemos que presentar un plan de desarrollo ante la CNH, en el que estableceremos la fecha precisa del arranque de la producción, aunque les puedo decir que esperamos estar produciendo a mediados del 2019.

¿Cómo se comercializarán los hidrocarburos que se obtengan de los campos Ichalkil y Pokoch?

CM. Recientemente se presentó una solicitud ante la Comisión Nacional de Hidrocarburos para cambiar la forma en cómo se comercializa el crudo obtenido en dichas áreas. No obstante, la comercialización del producto que provenga de las pruebas de producción se hará a través de PMI Comercio Internacional, filial de Petróleos Mexicanos (PEMEX).

Sin embargo, la CNH lanzará una licitación internacional para encontrar al ente comercializador del petróleo que sustituya a PMI, en la venta de los productos obtenidos de los contratos de producción compartida.

¿PetroBal tiene interés en participar en la licitación 2.4 o bien, en la posible Ronda 2.5?

CM. No estamos interesados en aguas profundas, en este caso en la ronda 2.4, debido a que los compromisos que se adquieren en este tipo de actividades son bastantes grandes, aunque si se lanzara una licitación de recursos no convencionales sí estaríamos dispuestos a participar en ella.

Creemos que México tiene recursos no convencionales muy importantes y en grandes volúmenes, lo cual resulta bastante atractivo para las empresas para integrarse al mercado de shale. El interés de PetroBal por entrar a la posible ronda 2.5 está presente, pero nuestra participación dependerá de los recursos que se soliciten y de la regulación que se establezca para operar.

¿Cuál es la importancia que ustedes ven en asociarse con PEMEX en alguno de los Farm-outs que ha lanzado y en dónde ustedes ya comenzaron a mostrar interés?

CM. Vemos un alto potencial en los contratos de asociación con Petróleos Mexicanos, ya

Si la demanda sube y la oferta se mantiene, hay oportunidad de que entren proyectos de alto costo como son los de shale y aguas profundas.





que gran parte de los bloques que tiene a su disposición han sido estudiados por un largo periodo de tiempo.

Un ejemplo de esto son los campos de Ayin-Batsil, localizados en aguas someras en Cuencas del Sureste; los bloques terrestres de Cárdenas-Mora, en el estado de Tabasco y Ogarrio, localizado a 90 kilómetros de Coatzacoalcos, Veracruz. Los tres campos son atractivos porque ya tienen reservas probadas y una producción establecida desde hace más de 30 años, además, en los tres casos vemos que todavía hay reservas muy importantes por extraer, por eso resulta atractivo participar en esta licitación.

¿Cómo califican el trabajo realizado por la SENER y la CNH en las diferentes rondas?

CM. El trabajo de la Secretaría de Energía y la CNH desde el punto de vista de transparencia ha sido excelente, además, creemos que han sido procesos muy bien conducidos y con condiciones igualitarias para todas las empresas que participan en ellos. Asimismo, los ajustes que se han hecho en los contratos han favorecido y orientando de una mejor forma a las empresas para la toma de decisiones.

¿Se está cumpliendo el contenido nacional en los contratos que se adjudicaron?

CM. Para que se cumpla el contenido nacional en cada contrato deben cumplirse distintos elementos, debido a que este concepto es una consecuencia de una serie de acciones.

El primer elemento es fomentar la investigación dentro del país, esto va de la mano del trabajo coordinado que hagan las universidades y las empresas del sector energético, ya que estas últimas deben plantearle a la academia los problemas a los que se enfrentan, a fin de crear soluciones más óptimas y concretas.

Luego viene el segundo factor, que se enfoca a las condiciones fiscales y de infraestructura que deben existir para que las empresas produzcan productos innovadores dentro del país de manera competitiva, y a su vez, puedan movilizarlos sin ningún problema.



En junio pasado PetroBal inició con las tareas de exploración y delimitación en el campo Pokoch.

El tercero pertenece a mercados globales, México por sí solo no es una causa suficiente, los productos que se hagan en el país deben irse a otras partes del mundo, por ejemplo, la tubería que se usa en los pozos, una gran parte de ésta se exporta, ese es el concepto que se tiene que aplicar para todos los insumos.

Una vez que se cumplan estos elementos, el contenido nacional va a crecer por sí solo, no porque le pongamos cierto porcentaje lo vamos a poder cumplir, antes se tienen que ejecutar todos los requerimientos que se mencionaron anteriormente.

¿Cuál es la estrategia a seguir por parte de PetroBal en relación al talento humano y la tecnología?

CM. Cada empresa sigue su propia estrategia al respecto, nosotros consideramos que hay una cantidad importante de talento humano en México con alto conocimiento en tecnología, geología, y metodologías, que se utilizan

PetroBal observa un alto potencial en los contratos de asociación con PEMEX, ya que gran parte de los bloques que tiene a su disposición han sido estudiados por un largo periodo de tiempo

La participación de PetroBal en la posible Ronda 2.5 dependerá de los recursos que se soliciten y de la regulación que se establezca para operar

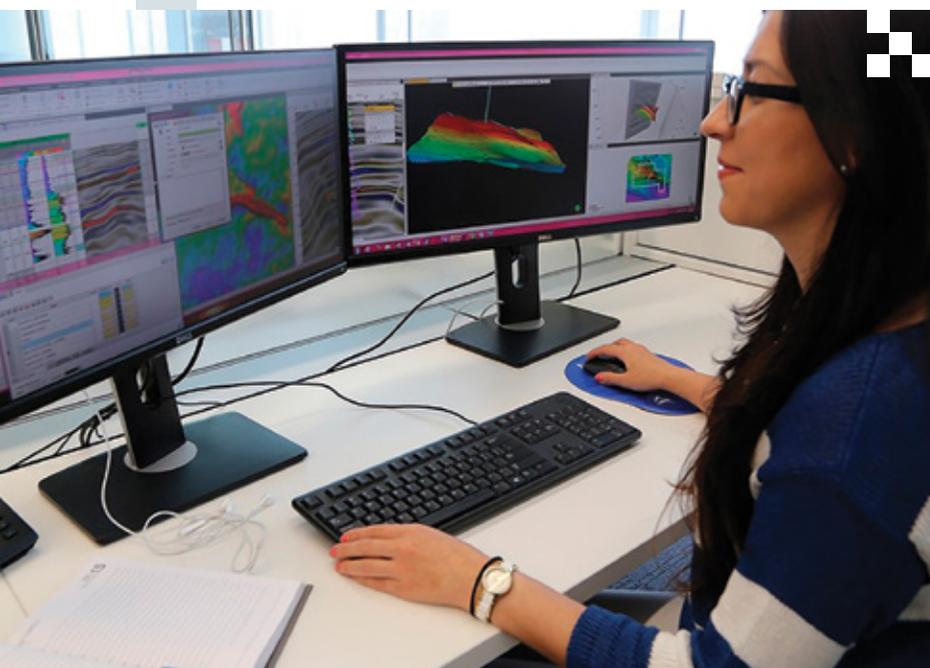
para analizar los prospectos y que debemos aprovechar sin duda.

Nuestra estrategia, en el sentido de recursos humanos, va a lo largo de toda la cadena de valor, desde el reclutamiento hasta el desarrollo de la gente, somos de la idea que hay que invertir en la preparación del talento humano, hay que mandarlos a estudiar posgrados y motivarlos para que estudien, luego guiarlos para que ese conocimiento se aplique de la mano de la gente experimentada, finalmente buscamos formar grupos de personas que trabajen realmente como equipo.

¿En cuanto al apoyo que se les da a los proveedores nacionales?

Recordemos que Fieldwood es la operadora, pero desde PetroBal siempre buscamos incluir proveedores locales como es el caso de todos los servicios marítimos, quienes, a su vez, tienen contratadas a otras empresas locales para todo lo que se requiere en el suministro.

Existe talento humano en México con un amplio conocimiento en tecnología, geología, y metodologías, que se utilizan para estudiar prospectos.



En la perforación se han hecho licitaciones donde han participado empresas mexicanas y aunque no han ganado, hay un gran interés por parte de ellas y no dudamos que en el futuro ganen alguna otra licitación.

El mercado está apretado y hay que ajustarse a éste, no sólo las empresas de servicios o las que tienen equipo especializado, sino también las instituciones financieras.

Y por último ¿Cuál es el panorama general que se visualiza del sector energético mexicano?

CM. Vemos un escenario bastante bueno, ya que los primeros resultados de la apertura del mercado energético de México ya están presenten. En relación al Upstream, recordemos que primero va la etapa de exploración, luego la de desarrollo y finalmente la de producción, y aunque son diferentes tiempos se puede decir que desde la primera fase ya hay resultados. Por ejemplo, en la etapa de exploración estamos viendo en diferentes lados el descubrimiento de nuevas reservas, mientras que en la parte de limitación también se tienen avances con las empresas con las que entramos a los procesos de exploración de la Ronda 1.2, como son ENI y Hokchi.

Luego viene la parte de Farm-outs, que será una de las áreas que dará mayor empuje al sector energético porque se tratan de campos que ya están produciendo. Dentro de poco veremos los primeros resultados de estas áreas.

Con relación al precio del petróleo, éste siempre ha pasado por condiciones de volatilidad, han existido épocas muy buenas, como cuando se tenía un precio de cien dólares (USD) por barril y otras donde el panorama no ha sido tan favorecedor, incluso, ha caído hasta ocho USD, no es algo nuevo, pero siempre hay que estar alertas en la forma en la que se mueve el mercado global de los petrolíferos.

Hay que ver cómo se comporta la oferta y la demanda, esta última estará ligada al crecimiento que se tenga en países como Estados Unidos, China, India y la zona europea. En caso de que la demanda suba y la oferta se mantenga, habrá oportunidad para que entren proyectos que tienen alto costo como son los de shale y aguas profundas.