



Ronda Dos, una Muestra de que hay Confianza en los Recursos Petrolíferos de México: AMEXHI

Si se adjudicara la totalidad de los 30 bloques contenidos en la R. 2.4, se estaría hablando de una inversión estimada de 135 mil mdd

El nuevo modelo energético ya es una realidad. México compite a nivel global por atraer a inversionistas internacionales para aprovechar sus recursos de manera más eficiente en beneficio del país. Las empresas nacionales y extranjeras que participan en este mercado están comprometidas con el desarrollo de la industria.

Un ejemplo de ello son los resultados obtenidos en la primera, segunda y tercera licitación de la Ronda Dos, implementada por la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), donde se observó el interés y la confianza por parte de inversionistas mexicanos y de otras partes del mundo en los recursos petrolíferos en aguas someras del Golfo de México, así como en campos terrestres, en el entorno institucional que se ha establecido en el país.

Las inversiones estimadas en las tres primeras licitaciones de la Ronda Dos podrían ascender a 36 mil millones de dólares (mdd) que, sumados a las inversiones comprometidas en la Ronda Uno y en el farm-out, Trión

representan alrededor de 70 mil mdd, resaltó Alberto de la Fuente, presidente de la Junta Directiva de la Asociación Mexicana de Empresas de Hidrocarburos (AMEXHI).

Asimismo, reconoció que más allá del número de bloques que se han adjudicado, hay que ver -como en las anteriores licitaciones-, los montos de inversión comprometidos, el potencial de producción que existe, así como el incremento potencial a las reservas que implican esas adjudicaciones y todo lo que ello supone para el desarrollo del país.

“El sistema licitatorio de México goza de una buena y bien ganada fama internacional en materia de transparencia y competitividad, además de haber generado un alto grado de confianza dentro de la industria”, expuso Alberto de la Fuente de AMEXHI.

Al respecto, Juan Manuel Ferrón, socio en Oil & Gas en PwC México, resaltó que las licitaciones contempladas en la Ronda Dos resultaron exitosas, ya que gran parte de las áreas



contractuales fueron colocadas entre las empresas interesadas, en donde sobresalió el interés de las firmas mexicanas.

“Por ejemplo, la participación conjunta de la canadiense Sun God y la mexicana Jaguar E&P fue llamativa a lo largo de la segunda licitación (2.2) al obtener 88 por ciento del área asignada, con lo que se pudo ver un gran interés y confianza en los recursos gasíferos naturales”, refirió.

Ferrón comentó que los resultados de la Ronda Dos muestran que las empresas no se están guiando únicamente por el tamaño del bloque o por las reservas en sitio. “Es evidente que las compañías están realizando una detallada evaluación técnica y financiera que respalda la decisión de ir tras un determinado campo, combinada con la estrategia de mercado de cada una de ellas”.

Mientras tanto, Rubén Cruz, socio Líder del Sector de Energía y Recursos Naturales en KPMG México, señaló que de todas las convocatorias de la Ronda Dos, la tercera ha sido la más competida, donde se logró asignar el cien por ciento de las áreas contractuales. Cabe destacar que, en esta última licitación

La inclusión del bloque 30 a la Ronda Dos, ha causado cierta incertidumbre entre académicos y habitantes del estado de Yucatán

ocurrió un efecto de concentración de empresas ganadoras, esto porque una sola compañía obtuvo cinco áreas contractuales.

Mencionó que con la adjudicación de 87 por ciento de los campos licitados de dicha Ronda, se pueden observar algunos aspectos que han diferenciado y beneficiado la adjudicación de estas áreas, principalmente en aguas someras como el establecimiento de los mecanismos mínimo y máximo, y de desempate, para incentivar la participación del Estado; la libertad de elección otorgada a las empresas para realizar nominaciones sobre los bloques que deseen licitar; la revisión de condiciones contractuales en cuanto a garantías corporativas y el incremento en el tamaño de los bloques.

Con la Ronda Dos se pudo notar el gran interés que tienen las empresas de trabajar en



Se espera una participación mucho más agresiva por parte de las grandes petroleras como Shell, Chevron, British Petroleum, Total y Statoil.

La licitación cuatro de la Ronda Dos se efectuará a principios del próximo año y podría ser la más importante, al contemplar un gran número de bloques en aguas profundas

áreas nuevas o poco conocidas y en descubrir formaciones salinas dentro de territorio mexicano, coincidió Fabio Erazo Barbosa Cano, investigador del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

“Hubo una competencia intensa, incluso se presentaron empates, por ello podría existir una reanimación en ciertas áreas petrolíferas del país (Burgos, principalmente de la R.2.2) y la posibilidad de reactivar la producción de gas en dicha zona con el fin de abastecer a la petroquímica nacional, que hoy en día se encuentra afligida por el problema de la oferta”, señaló.

La licitación más prometedora

Mientras, la licitación cuatro de la Ronda Dos se efectuará a principios del próximo año y podría ser la más importante, al contemplar un gran número de bloques en aguas profundas.

Hasta el momento es la licitación con mayor potencial de inversión. Si se adjudicara la totalidad de los 30 bloques, se estaría hablando de una inversión estimada de 135 mil millo-

nes de dólares. Un atractivo es el número de bloques que se licitarán y el tamaño de los mismos; la superficie total es de 70 mil 828 kilómetros cuadrados, lo que representa el 81 por ciento de todos los bloques licitados hasta ahora, resaltó Alberto de la Fuente, presidente de la Junta Directiva de AMEXHI.

Como en las licitaciones anteriores, cada empresa decidirá si participa o no de acuerdo con su disponibilidad de información, su propio conocimiento de las áreas, los riesgos que identifican, sus planes de negocio, las posibilidades de retorno de su inversión, entre otros aspectos. Las empresas ganadoras empiezan a ser más agresivas en los bloques que están cerca de los que ya tienen, porque identifican potencial de economías de escala.

“La Ronda 2.4 nos sorprende primeramente porque que es una convocatoria muy grande, de 30 bloques, segundo, porque el gobierno la pospone hasta el 31 de enero de 2018, lo cual permite que los jugadores hagan estudios más robustos de las zonas a licitar para que puedan racionalizar más su apuesta y finalmente, porque reta al sistema político mexicano, ya que dicha convocatoria se ejecutará en pleno periodo de campañas presidenciales”, expuso Juan Manuel Ferrón de PwC.

Agregó que se espera una participación mucho más agresiva por parte de las grandes petroleras internacionales como Shell, Chevron, British Petroleum, Total y Statoil.

La expectativa que se tiene en la cuarta licitación de la Ronda Dos es muy buena, ya que se ofrecen 30 bloques, los cuales están distribuidos en distintas cuencas importantes del país y los contratistas saben perfectamente que la exploración de estos bloques tendrá resultados importantes en el futuro, expuso Fabio Erazo Barbosa Cano investigador del IIEc de la UNAM.

La Ronda 2.4 pertenece a un sector dinámico que se construye todos los días y que debe irse adecuando.





Retos por vencer

Alberto de la Fuente de AMEXHI explicó que los retos que se visualizan en la Ronda 2.4, al igual que en las otras licitaciones, es que pertenece a un sector dinámico que se construye todos los días y que debe irse adecuando, perfeccionando y mejorando. Por ello, “la certeza jurídica y consistencia de las futuras rondas es la clave para continuar atrayendo inversiones y fortalecer la industria energética mexicana, para consolidar al país como uno de los destinos de inversión más atractivos del mundo en materia de hidrocarburos”.

Otro importante desafío es lograr una coordinación ágil entre autoridades federales, estatales y municipales, la propia industria, sectores sociales, la comunidad y grupos de interés, así como la adopción de consensos que trasciendan demarcaciones y administraciones.

“México empieza a convertirse en un referente internacional sobre cómo impulsar el desarrollo del sector energético de una manera transparente y fomentando la competi-

La participación conjunta de la canadiense Sun God y la mexicana Jaguar E&P fue interesante a lo largo de la Ronda 2.2 al obtener 88 por ciento del área asignada

tividad, a pesar del entorno internacional de precios bajos y la caída en las inversiones. Se ha logrado mucho y en muy poco tiempo, de ahí la importancia de comunicar bien los beneficios del nuevo modelo energético”, agregó de la Fuente.

El bloque polémico

La inclusión del bloque denominado #30 a la Ronda Dos, ha causado cierta incertidumbre entre académicos y habitantes del estado de Yucatán, debido a la ubicación que tiene el área a licitar.

La certeza jurídica y la consistencia de las futuras rondas con claves para seguir atrayendo inversiones a México.



Las inversiones estimadas en las tres primeras licitaciones de la Ronda Dos podrían ascender a 36 mil mdd.



“Pensamos que debe ser cancelado, porque después que se dio a conocer la licitación, hubo una reacción fulminante por parte de pescadores y empresarios del estado de Yucatán, quienes amenazaron con bloquear los accesos a las instalaciones portuarias de la región si este bloque se aprueba, ya que temen graves afectaciones en actividades económicas importantes de la entidad como la pesca y el turismo”, resaltó Fabio Erazo Barbosa Cano investigador del IIEc de la UNAM.

Además, dijo que se cree que podría haber un daño ecológico si se ejecutan las actividades de exploración y extracción de hidrocarburos en dicho bloque, por la cercanía que tiene con el Arrecife Alacranes.

Mientras Alberto de la Fuente, presidente de la Junta Directiva de AMEXHI, reconoció que los estudios realizados por la SENER y la CNH demuestran que el bloque 30 se encuentra a 20 km de la zona de salvaguarda y a 44 km del Arrecife Alacranes, que es el área natural protegida más cercana.

“El bloque 30 se encuentra fuera de las áreas restringidas por las autoridades ambientales. AMEXHI siempre se va a pronunciar por el respeto al medio ambiente fortaleciendo el vínculo con organismos internacionales que impulsan la importancia del desarrollo sustentable en la estrategia del negocio. Un ejemplo es la vinculación que hemos establecido con

la asociación mundial del sector del petróleo y el gas especializada en cuestiones medioambientales y sociales (IPIECA, por sus siglas en inglés)”, afirmó.

Asimismo, destacó que hay que trabajar de la mano de las comunidades para impulsar un desarrollo vigoroso en las regiones petroleras, ya que, sin una colaboración genuina, es difícil que los proyectos sean exitosos y aporten innovación, avances tecnológicos e infraestructura a las comunidades.

“Nuestra asociación está de acuerdo e impulsa la adopción de políticas públicas que permitan al sector contribuir efectivamente con el desarrollo de una industria segura, limpia y socialmente responsable. En este sentido, es preciso reconocer el trabajo de ASEA y su compromiso de atención al impacto ambiental en pro de la sustentabilidad en el país”, sostuvo de la Fuente.

Ronda Dos y los proveedores nacionales

Finalmente, Alberto de la Fuente, presidente de la Junta Directiva de AMEXHI expuso que el grado de contenido nacional, derivado de las reformas a la Constitución, brinda oportunidades para los proveedores locales en las provincias petroleras de México. Las empresas afiliadas en dicha asociación y cualquier nuevo jugador calificado deben asegurarse de que los proveedores sean capaces de garantizar su capacidad de operación.

Se puede esperar un impacto positivo en la demanda interna, incluyendo las regiones y estados de la República en donde se van a desarrollar los proyectos. Los proveedores locales deben estar calificados, certificados y con la habilidad de adaptarse tanto en el modelo de negocios como en los procesos, la oferta y los precios en el entorno que representa la nueva industria energética, señaló.

Por su parte, Fabio Erazo Barbosa Cano investigador IIEc de la UNAM dijo que es necesario emplear soluciones tecnológicas que permitan una mayor competitividad en el corto plazo entre las empresas que se integran al mercado de petrolíferos del país, así como seguir apostándole a la investigación, a la innovación y a la inclusión de proveedores nacionales con el fin de fortalecer a la industria.

Las licitaciones contempladas en la Ronda Dos resultaron exitosas, ya que gran parte de las áreas contractuales fueron colocadas entre las empresas interesadas
