



Reflexiones para países en desarrollo

COLOQUIOS DE ENERGÍA

Negociaciones en tiempos de crisis

Centro de Energía y Recursos Naturales ITAM

Miriam Grunstein

México DF, 2015



La “cruda realidad” de la industria



- Alguna vez se pensó que el precio del crudo estaba más allá de las fuerzas del mercado.
- Se presumía que la OPEP podía controlar tanto los precios como la producción. Eso fue cambiando. Primero en 1986, con un ascenso sumamente veloz en los precios del crudo y con un descenso igualmente precipitado.



El clima reciente...

ITAM

- En un ambiente de precios bajos las empresas cargadas de deudas no tienen flujos para financiar la exploración y la producción.
- Los bancos no se muestran accesibles para financiar estas actividades.



Contratos petroleros. La respuesta a la caída de precios.



- Cuando cae el precio, cae la capacidad de los gobiernos de ofrecer sus terrenos. Éste se vuelve en un mercado de compradores, con capital escaso y se cierra la competencia.
- Por ende, los porcentajes de participación entre empresas y gobiernos se inclinan a favor de la empresas.
- La volatilidad del precio mata el apetito de invertir y las empresas buscan proyectos que sean de alta rentabilidad, bajo riesgo, preferentemente con bajos costos de capital y compensación inmediata y alta.



- En un ambiente de precios bajos es muy difícil encontrar inversionistas y los incentivos fiscales pueden hacer onerosos los proyectos para el estado.
- El panorama para las empresas tampoco es halagüeño. Empresas grandes y pequeña, se encuentran vendiendo sus activos para no quebrar, o de plano no pueden seguir con la intensidad exploratoria de antes de la caída de precios.
- Pese a su mayor potencial de rentabilidad, los terrenos no explorados son menos atractivos, por el riesgo.



Ante esta situación, las opciones para los gobiernos son las siguientes:



- Los gobiernos pueden postergar la acción; esperar a que el precio del crudo repunte, lo cual los situaría en una mejor postura de negociación.
- Los gobiernos pueden decidir incrementar la actividad gubernamental, explotar la sobreoferta de servicios; o bien, llevar a cabo la exploración por si mismos o por medio de contratos de servicios puros.
 - Esta estrategia supone un alza rápida en precios, como la disponibilidad de capital de riesgo (principalmente en divisas) y amplias aptitudes técnicas y de gestión. Mientras que esta estrategia es atractiva en teoría, es poco probable que los gobiernos la adopten, por el endeudamiento generalizado de los gobiernos, y la competencia intensa de los fondos internacionales.
- Después de una evaluación del mercado internacional de los terrenos petroleros, los gobiernos inicien una campaña intensa de promoción de los propios. Esta campaña debe ofrecer incentivos importantes y contemplar esquemas flexibles para una posible fluctuación en los precios. La volatilidad de los precios del crudo debe ser acompañada por la correspondiente flexibilidad contractual.

Estas estrategias pueden ser combinadas



Formas Contractuales. ¿Cuál elegir?



- La forma de la contratación petrolera está por mucho sobreestimada en el debate político y ha opacado las preguntas de substancia.
 - Hoy día, las categorías de concesión, contrato, *Joint Venture* y de riesgo existen en un sinnúmero de combinaciones híbridas
 - Las cuestiones básicas del control administración, riesgo y división de ingresos existen independientemente del tipo de instrumento que se trate.
 - Podría en todo argumentarse que el sistema de concesiones favorece los factores de la gestión del inversor y asunción de riesgo; mientras que los contratos de servicio favorecen el factor de control del gobierno y de su asunción del riesgo.



- Algunas leyes prescriben un tipo determinado mientras que otras dejan el campo abierto para negociar el tipo que resulte conveniente. El tipo depende de la tradición del país y de sus precedentes contractuales.
- Las empresas suelen adaptarse al tipo que mejor se adapte a sus intereses. Alguna vez se pensó que había algún tipo de transición natural de las concesiones, a *Joint Ventures* a contratos de servicio (de menor a mayor control).
- El que un contrato de servicio implique la inversión para los proyectos, capacidad técnica y de gestión y la asunción por parte del gobierno de todos los riesgos técnicos, geológicos y de precio ha causado la extinción de este tipo de contratos.



REQUERIMIENTOS DE EXPLORACIÓN CON PRECIOS ALTOS



- El alza de los precios en el crudo muy competitiva la carrera por los terrenos petroleros.
- La expectativa del incremento permanente de los precios hizo que las empresas aceleraran el paso a los proyectos de exploración,
- Se asumieran criterios mínimos pero exigentes de exploración.
- Política de “invierte ahora o vete.”



¿Y DESPUÉS DE LA CAÍDA?



- Muy pocos contratos contienen la cláusula de “desarrolla o vete” con la consecuente devolución de las reservas al estado.
- También, el requisito de invertir cierta cantidad dentro de cierto tiempo (independientemente de los resultados de la exploración), está siendo sustituida por un método más gradual de inversión incremental (derechos y obligaciones) por fase.



- Con la caída del precio del crudo, la noción de la división de la renta llegó a ser mínima o nula.
- Las empresas únicamente estarían dispuestas a seguir operando o a invertir con la expectativa de recibir por lo menos el 15% de la renta, retorno sobre el capital, y con ajustes al riesgo político, técnico y comercial.
- Los gobiernos que desean atraer inversión se han dado cuenta de que el precio del capital de inversión no ha bajado en proporción a los precios y que el superávit para efectos de impuestos ha bajado considerablemente.



Tiempos para flexibilizar



- La flexibilidad es especialmente importante en un momento de incertidumbre.
- La evolución hacia la flexibilidad contractual se debe de forma importante a los contratos negociados en los países no productores y ha alcanzado los países donde los campos son de mediano a mayor costo.
- Podrán aplicarse incluso a los países productores con campos costosos, pequeños o que requieren fuertes inversiones en infraestructura.



Conclusiones...

ITAM

- Flexibilidad contractual para alza en precio.
- Alerta en la oferta mundial.
- Oportunidad para poner a prueba aptitudes de negociación.



ITAM

¡GRACIAS!

mgrunstein@brilliantenergy.com.mx