



La Ronda Uno y la senda del futuro

Cuaderno de Trabajo

Grupo de Trabajo de Energía



La Ronda Uno y la senda del futuro

Julio de 2015



Junta Directiva

Presidente

Jaime Zabudovsky Kuper

Ex Presidentes

Enrique Berruga
Andrés Rozental
Fernando Solana

Vicepresidentes

Claudia Ávila Connelly
Luis de la Calle
Sergio Ley

Consejeros

Bernardo Ayala
Homero Campa
Susana Chacón
Leonardo Curzio
Luz María de la Mora
Sergio Gómez Lora
Rosario Green
Enrique Hidalgo
Miguel Jáuregui
Luis Rubio

***Coordinador del Comité de
Planeación y Finanzas***

Timothy Heyman

Directora General

Claudia Calvin Venero

GRUPO DE TRABAJO DE ENERGÍA

Andrés Rozental, Coordinador
Mario Gabriel Budebo, Coordinador

Eduardo Andrade
Lucía Bustamante
Susana Chacón
Juan Eibenschutz
Sergio Gómez Lora
Miriam Grunstein
Silvia Hernández
Enrique Hidalgo
Miguel Jáuregui
Leonardo Lozano
Ernesto Marcos
Isidro Morales

Pablo Medina
Brenda Meléndez
Margarita Pazos
Tania Rabasa
Véronique Ramon-Déchelette
Edgar Rangel
Carlos Santacruz
Luis Téllez
Javier Treviño
José Luis Uriegas
Vanessa Zárate

<http://gruposdetrabajo.consejomexicano.org/energia>

El documento fue preparado por algunos integrantes del Grupo de Trabajo de Energía por lo que representa la posición de quienes participaron directamente en su redacción. Varios miembros del Grupo más amplio contribuyeron con comentarios y sugerencias para mejorar el documento, pero éste no necesariamente representa la visión de todos y cada uno de los integrantes del Grupo de Trabajo de Energía. El contenido de este documento de ninguna manera representa la visión institucional de Comexi, cuya posición es neutral e independiente

CONTENIDO

Mensaje del Presidente de Comexi

Pág. 7

~

Resumen Ejecutivo

Pág. 8

~

La Ronda Uno y la senda del futuro

Pág. 9

~

Inversión y participantes

Pág. 11

~

Horizontes de oportunidades

Pág. 13

~

Certidumbre de reglas, tiempos y procesos

Pág. 15

~

Conclusiones

Pág. 18

Mensaje del Presidente de Comexi

“**L**a Ronda Uno y la senda del futuro” es el más reciente documento elaborado por el Grupo de Trabajo de Energía del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi). Este documento retoma el análisis sobre la Reforma Energética que el Grupo de Trabajo ha venido estudiando desde su instrumentación y abre un nuevo capítulo de reflexión en torno al proceso de la Ronda Uno.

Las conclusiones que aquí aparecen reflejan únicamente la visión de sus autores, y no la de Comexi como institución.

Felicito al Grupo de Trabajo por este nuevo documento que sin duda será de gran utilidad para la discusión pública, contribuyendo a un diálogo informado sobre la apertura energética en México y sobre el proceso de licitaciones de la Ronda Uno.

Dr. Jaime Zabudovsky
PRESIDENTE

Resumen Ejecutivo

La Ronda Uno de la Reforma Energética es el primer paso en la histórica apertura del sector energético en México. El Grupo de Trabajo de Energía del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi) presenta un nuevo documento de reflexión que analiza los procesos de dicha Ronda y establece cuáles son los criterios más importantes para evaluar su impacto y nivel de éxito.

Los integrantes del Grupo de Trabajo de Energía enfatizan los tres criterios que consideran más importantes en la Ronda Uno: aumentar el número de participantes y sus inversiones, la creación de un horizonte de oportunidades y la construcción de un ambiente de certidumbre en la implementación de las reglas, los tiempos y los procesos regulatorios.

Sobre esa línea, los puntos de análisis más importantes son:

- México cuenta con un variado catálogo de oportunidades en el sector de hidrocarburos. Su fortaleza radica en su diversa riqueza geológica, no obstante, ésta no es suficiente para atraer inversiones. Para aprovechar dichas ventajas y que las licitaciones sean exitosas, se requiere de un ambiente de certidumbre fiscal y contractual.
- Se requiere de un mecanismo para incorporar a los jugadores serios en el ecosistema de inversionistas. El análisis de sus programas de trabajo, que contienen los montos de inversión propuestos, es un buen indicador para medir el nivel de confiabilidad de los jugadores.
- En toda democracia, siempre hay ganadores y perdedores. La clave es que aquellos que perdieron, se presenten a concursar el año siguiente. Para esto se requiere que exista una clara y predecible periodicidad de licitaciones y poder alinear los incentivos a corto y largo plazo.
- La planeación multianual de Rondas de licitación, como lo indica el Plan Quinquenal, es sumamente útil para garantizar la participación reiterada de compañías y que éstas puedan anticipar sus portafolios de inversión.
- Las reglas de certidumbre no sólo se derivarán del Estado, sino que las decisiones de Pemex serán fundamentales. El proceso de migración de contratos de servicio a contratos de riesgo, no es un reto menor.
- La institucionalización de la apertura es uno de los principales criterios de éxito en la Ronda Uno. Un escenario de certidumbre y bajo riesgo podría otorgar a México una posición privilegiada en el mercado internacional y hacer frente a posibles competidores como Irán, Brasil y Estados Unidos.

La Ronda Uno y la senda del futuro

En el documento anterior del Grupo de Trabajo de Energía del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI), proponíamos tres principios generales para guiar la reflexión sobre la legislación secundaria de la reforma energética. Estos eran: transitar de la visión de industria a la visión de mercado; equilibrar el interés privado con el interés público; y alinear los objetivos de corto y largo plazos en un modelo energético capaz de responder a los retos del presente y crear cimientos sustentables de futuro.

Creemos que estos tres grandes principios deben continuar como ejes rectores del análisis de la que es, sin duda, la prueba más importante del proceso de apertura energética hasta el día de hoy: la primera ronda competitiva de contratos petroleros en México. La pregunta, al final de cuentas, es si México está construyendo un verdadero mercado energético, en donde los intereses públicos y privados están correctamente alineados, y si éste es capaz de responder a nuestras necesidades nacionales en el corto y en el largo plazos.

Eventualmente estos grandes principios, si son correctamente implementados, deben llevar a un aumento de las reservas petroleras del país, de la producción de hidrocarburos, y sobre todo, de la productividad de la economía mexicana. En el análisis final, la reforma energética mexicana obedece a la necesidad de articular un sector energético que responda mejor a las necesidades de una economía abierta, competitiva y diversa. Es decir, en donde los hidrocarburos más que una fuente de renta, se conviertan en un catalizador de productividad para la economía mexicana en su conjunto.

Los resultados de la Ronda Uno, o cualquiera de las otras transformaciones que están ocurriendo en nuestra industria, no podrán respondernos, per se, esta pregunta. Sólo podrán, en todo caso, decirnos si vamos por buen camino. Con ello en mente, proponemos, como categorías de análisis, los principios antes mencionados, y evaluar con base en ellos los resultados de la Ronda Uno.

Por ende, las preguntas pertinentes para la evaluación de los resultados son:

- ¿Los resultados de la Ronda Uno nos colocan en la senda de la construcción de un mercado, o prevalece la visión de industria?
- ¿Las oportunidades se desarrollaran en un ambiente de certidumbre, en donde se alinean los incentivos de interés público y privado de manera equilibrada?
- ¿Qué tan capaz será el nuevo modelo de ayudar a responder a las necesidades de corto plazo del país, y qué se está haciendo para crear un ambiente de inversión y conocimiento sustentable de largo plazo?

Estas preguntas requieren de una definición de criterios que harían de la Ronda Uno un primer paso exitoso con vistas a la creación de un mercado que alinea el interés público y privado, de manera efectiva y sustentable en el corto y largo plazo.

En los próximos días se debatirá mucho sobre si la Ronda fue un éxito con base en el promedio de bloques asignados. Escuchamos con preocupación algunas posturas que señalan que niveles de adjudicación de los bloques inferior al 80% debe ser considerado un fracaso, cuando ese número difícilmente ocurre en cualquier parte del mundo. La autoridad ha referido que debemos esperar resultados que fluctúen entre el 30 y el 50%, como ocurre en otras naciones latinoamericanas, algo quizá más asequible.

Si bien entendemos la necesidad de contar con criterios cuantitativos, desde nuestra perspectiva, este enfoque es poco útil para analizar una verdadera reforma estructural. En este sentido, el criterio dominante para evaluar el ejercicio no debe ser sólo cuantitativo sino sobre todo debe ser estratégico: la Ronda inaugural debe sentar eficazmente las bases del mercado energético del futuro.

Para ello, partamos del análisis de la estructura de la Ronda. La Ronda Uno está conformada por cinco convocatorias que el Gobierno Federal llevará a cabo durante la segunda mitad del 2015. Estas convocatorias son: exploración en aguas someras, explotación en aguas someras, campos

maduros, aguas profundas y petróleo pesado, y finalmente, recursos no convencionales. Estas convocatorias deben evaluarse en lo individual, pero sobre todo en su conjunto, con base en tres criterios fundamentales:

a) **Inversión y participantes:** los montos de inversión comprometida, independientemente del número de bloques asignados, es decir, cuánto dinero está efectivamente comprometido a través de programas de trabajo de la sumatoria de las cinco convocatorias de la Ronda Uno. Más aún, estas inversiones deben de atraer un amplio universo de inversionistas con las capacidades adecuadas al tipo de recurso en que ganen su participación. Es decir, debemos cerciorarnos de que en cada convocatoria están participando y ganando las compañías más reconocidas para el tipo de recursos licitados.;

b) **Horizontes de oportunidades:** a la Ronda Uno le debe seguir una Ronda Dos, pero con qué frecuencia y periodicidad éstas ocurren es un elemento esencial para construir un mercado petrolero competitivo, conectar el corto y largo plazos, y encontrar equilibrios entre los intereses públicos y privados. El horizonte no solo depende de la relación entre Estado y mercado, mucha de la certidumbre que ofrezca México dependerá de la capacidad de adaptación de Pemex.

c) **Certidumbre de reglas, tiempos y procesos:** el éxito sostenido sólo se

encuentra en la capacidad que tenga México de demostrarse como un destino superior de inversiones, con menor riesgo, mayor certidumbre, y procesos y mecanismos que fomenten la planeación de largo plazo y la confianza, vía la adopción de prácticas probadas alrededor del mundo.

Estos tres criterios son centrales, en su interacción, para la creación de un verdadero mercado, para conectar el corto y el largo plazos, y para alinear los intereses de lo público con lo privado. En su conjunto nos indican hasta qué grado las oportunidades en México son globalmente competitivas:

1) Atracción de un universo diverso de participantes con claros montos de inversión comprometidos

La principal fortaleza que tiene México para ser globalmente competitivo radica en su diversa riqueza geológica. Como pocos países, México cuenta con un variado catálogo de oportunidades en el sector de hidrocarburos. Aguas profundas, aguas someras, campos maduros, petróleo convencional, y recursos no convencionales se encuentran a lo largo y ancho de la geografía nacional, aunque como es bien sabido, con una mayor concentración en el oriente del país. Esta fortaleza también explica en parte el por qué el modelo anterior se había agotado. No existe una compañía que pueda, de manera eficiente, atender una cartera tan amplia de proyectos, por eficiente, grande o rica en recursos y tecnología que sea. De ahí se deriva la necesidad de especialización.

si logran construir portafolios que en su conjunto atraigan inversiones de largo plazo, o representan sólo oportunidades aisladas que atraigan jugadores en lo individual.

Así, los efectos de las cinco convocatorias de la Ronda Uno deben ser evaluados también en conjunto, con base en las contribuciones estructurales que harán hacia la búsqueda de un nuevo mercado energético mexicano.

Pero la geología por sí misma no es suficiente para atraer inversiones. Si los términos fiscales, el edificio regulatorio, el vehículo contractual, y el ambiente de certidumbre no son adecuados al riesgo, las inversiones simplemente no fluyen. Ese fue el gran aprendizaje de los últimos años, en que se intentaron distintos modelos comerciales de contratos de servicios sin obtener todos los resultados deseados. En este sentido, el corazón de la pregunta sobre el éxito de la Ronda Uno se encuentra aquí: ¿logrará México atraer a las empresas emblemáticas en cada tipo de licitación?

Pero más allá de ese ángulo, que se puede quedar en los linderos de una visión de industria, la creación de un mercado energético vigoroso requiere

no sólo de los mejores competidores, sino también de los más diversos. Es decir, la atención no debe concentrarse en un solo tipo de recurso, por ejemplo, las aguas someras por ser las primeras en licitarse, o las aguas profundas, por ser las tecnológicamente más complejas, sino enfocarse en la visión estratégica. Así, tener jugadores serios y robustos en aguas someras, aguas profundas y no convencionales es más valioso en el largo plazo que haber licitado todos los bloques de un solo tipo de recurso. Se trata de construir un ecosistema diverso de jugadores, comprometidos con México en el largo plazo.

En pocas palabras, la pregunta es si la Ronda Uno está sentando los cimientos para la construcción de un mercado energético con múltiples jugadores altamente especializados, o prevalecerán las oportunidades de negocios aisladas. Lo anterior dependerá de la evaluación que cada inversionista potencial haga de la combinación de términos contractuales, fiscales, y certidumbre a la inversión, comparándola con otras oportunidades similares a nivel mundial. Pero es importante mantener en mente que no todos los jugadores deben aparecer en cada convocatoria de la Ronda. Por ejemplo, es poco probable que las empresas más grandes aparezcan en campos maduros, o puesto de otra manera una ausencia no es necesariamente un rechazo, a menos que ocurra en un área de natural especialización de dicho inversionista.

Cómo saber quién es el jugador adecuado para cada oportunidad es un ejercicio difícil de realizar. Abundan las

listas que señalan qué compañía se especializa en qué área, y muchas tienen interés en presentarse con capacidades superiores a las que tienen. Ante esta incertidumbre, lo mejor es dejar a las compañías hablar, pero no con discursos mercadológicos, sino con sus montos de inversión.

La licitación en México incluye dos elementos: la renta que se le entregara al Estado y el plan de inversiones o plan de trabajo que se compromete. El primer caso es importante, pues es el mecanismo por el cual México garantiza la renta petrolera, pero solo ocurre en caso de producción, es decir, si no se descubre y produce petróleo, pues no hay renta o impuestos que cobrar. Por el contrario, el programa de trabajo es una obligación, es inversión que ocurre independientemente de si se descubre petróleo o no, y por ende deja beneficios inmediatos al país. Para aguas someras la licitación se pondera 90/10, en donde diez por ciento corresponde al plan de trabajo, al ser áreas mejor conocidas. Sería por ello lógico esperar ponderaciones diferentes con más programa de trabajo en áreas de mayor incertidumbre, y mayor renta en las de menor riesgo.

Pero un beneficio adicional es que es un gran mecanismo para identificar a los jugadores que toman en serio un área. Sólo una compañía que de verdad puede y quiere desarrollar un área hará importantes compromisos vía el programa de trabajo. Es por ello que creemos que esta variable es tan significativa al análisis del éxito de la Ronda, en tanto genera beneficios reales a la economía en el corto plazo, y

además sirve para identificar a los

jugadores más comprometidos.

2) Construcción de un horizonte predecible de oportunidades

Cabe recordar que la Ronda Uno se llama Ronda Uno pues presupone que será seguida por otras oportunidades. El que estas oportunidades ocurran con una clara y predecible periodicidad es central a la definición de éxito, pues sólo así se alinean los incentivos de corto y largo plazos, y entre jugadores públicos y privados. Es ahí, en estos horizontes de constancia que se construye el mercado.

Ofrecer oportunidades de manera constante, como apunta el recién anunciado Plan Quinquenal es de suprema importancia para México. Dado el tamaño y diversidad de nuestra economía, los proyectos energéticos, por grandes y exitosos que sean, serán solo una pequeña contribución. Su verdadero impacto, como industria y sobre todo como factor de productividad, sólo se logra en su agregación sobre varios años.

Esto se debe a que como frecuentemente se señala, la exploración y explotación de recursos energéticos es una actividad de largo plazo. En este sentido, el grado en que los incentivos del mercado se construyen para hacer converger las agendas de los jugadores de manera estable y cíclica es consustancial al éxito. Los países más avanzados, aquellos para los que la energía es un factor de productividad, y no sólo una fuente de renta para cuadrar las finanzas públicas, se caracterizan por sostener rondas cada año. Siempre

ocurren más o menos en el mismo trimestre, y los términos del contrato, una vez que se encuentra un correcto equilibrio, rara vez cambian.

El anuncio del Plan Quinquenal es importante en tanto ofrece tres rondas adicionales a la Ronda Uno, pero podría ser más efectivo si México se compromete a tener rondas anuales de una manera predecible y clara. De esta forma, el mercado nunca pierde dinamismo y sus efectos en la economía, en las industrias asociadas y en la productividad nacional se fortalecen.

Las ventajas para México son claras. Si el mercado sabe que el Estado ofertará oportunidades año con año, se acercará a México con una visión de largo plazo, construyendo portafolios y a través de ellos, rejuveneciendo su compromiso de inversión de manera anualizada. Más aún, dado que no todos los proyectos exploratorios traen éxito, el agregar oportunidades de manera anualizada no solo mantiene el interés, sino sobre todo, la actividad. Sólo con esta certeza las compañías de servicios pueden planear sus ofertas, los emprendedores mexicanos encontrar nuevas oportunidades, los jóvenes elegir carreras empáticas con el mercado y las universidades ofertan programas educativos adecuados. Esta certeza permite al inversionista aumentar su apetito, al Estado planear la infraestructura, y al resto de la economía efectuar inversiones en otros

sectores en la conciencia de que contarán con la energía y materias primas suficientes y competitivas para tener éxito.

Como sucede en la democracia, en las rondas siempre hay ganadores y perdedores, pero la clave no está sólo en quién gana y quién pierde, sino en que aquellos que perdieron, se presenten a concursar el año siguiente. En este sentido, la primera gran prueba de fuego va a ser si en las Rondas Dos, Tres y Cuatro vuelven a aparecer los ganadores de la Ronda Uno, y sobre todo los perdedores y aquellos que decidieron no concursar. Estas rondas son, en este sentido, centrales para consolidar el universo de participantes, y su participación será una importante indicación no sólo de que las oportunidades y sus términos contractuales son competitivos, sino además de que el andamiaje regulatorio está funcionando, es decir, se ha vuelto predecible y claro, los permisos están siendo otorgados, y las interacciones con las comunidades avanzan por la senda del respeto y el entendimiento.

En este sentido, la planeación multianual de Rondas de licitación es un instrumento muy útil para garantizar la participación reiterada y la construcción de relaciones estrechas con jugadores que tienen agendas de inversión global. Las compañías pueden anticipar sus portafolios de inversión y planearlos estratégicamente con la información geológica disponible.

Finalmente, los horizontes de certidumbre no solo derivan de las acciones del Estado y las respuestas del

mercado, tienen además un componente muy importante en las decisiones de Petróleos Mexicanos, en tanto primer productor, y de momento, único jugador en el sector. Muchas de las reglas de certidumbre y predictibilidad se derivarán del proceso de migración de contratos de servicios a contratos de riesgo que Pemex y el Estado están llevando a cabo con varios inversionistas. También vendrán como consecuencia de las posibles asignaciones en donde Pemex busque socios. Finalmente, mucho del horizonte de certidumbre dependerá de la exitosa incorporación de Pemex a un ambiente competitivo, con reglas del juego nuevas, e importantes implicaciones para su manera de operar.

Aquí, en una parte que no ha recibido gran atención del gran público debido a su complejidad técnica y filosófica, se están sentando precedentes centrales para el éxito o fracaso de la reforma energética. El reto no es menor. En las migraciones, por un lado, está la complejidad inherente a transformar un contrato de servicios en uno de riesgo, lo cual es mucho más difícil de lo que suena, pues conlleva en sí mismo una transustanciación del objeto mismo del contrato. Más aun, no todos los dueños de estos contratos quieren operar bajo el nuevo esquema, pues las actividades de riesgo son contrarias a su negocio, es decir son empresas de servicio y así quieren permanecer. Finalmente, estos contratos, cuando migren, no van a tener una fase larga inicial de exploración, sino serán de producción desde el día uno. Esta situación va a representar un reto regulatorio mayor, pues muchas decisiones se tomarán con poco

espacio de reflexión ante la presión del día a día, pero sus efectos se sentirán por décadas. Ante lo anterior, la CNH parece clara en buscar mayor convergencia con modelos regulatorios de otras partes del mundo, y ojalá así lo hagan. Adoptar estándares internacionales no es solo una clara

apuesta por la competitividad y un magneto de inversiones, es además un acto de sabiduría y eficiencia, pues nos ahorra años de pruebas y errores para construir a un andamiaje competitivo que ya existe en muchas otras jurisdicciones.

3) Certidumbre en las reglas, tiempos y procesos regulatorios

El proceso de apertura mexicano ha sido punta de lanza a nivel internacional en su rapidez, su respeto a las reglas y en su cumplimiento de calendarios previamente comprometidos. Esto ha construido una plataforma de expectativas positivas a nivel internacional, que condiciona los calendarios empresariales y permite medir el nivel de interés y compromiso de las empresas nacionales e internacionales con México.

Desde nuestra perspectiva, es indispensable que este sello de la apertura mexicana se mantenga. Es un asunto de oportunidad comercial y reputacional: consolidar los atributos por los que se reconocerá al mercado mexicano en el exterior.

El resultado de la Ronda que inaugura la apertura del sector energético mexicano tiene lugar en un contexto internacional propicio, pero que puede alterarse con facilidad. En la coyuntura actual, es altamente probable que parte de la Ronda Uno ocurra en 2016, sobre todo aguas profundas y campos no convencionales. Pero no debemos dilatar mucho en llevar a cabo estas

partes de la ronda. Por un lado, no debemos olvidar que nuestra competencia más formidable es y será Estados Unidos. En la primavera del próximo año, nuestros vecinos llevarán a cabo, como hacen todos los años, su ronda de licitaciones en su lado del Golfo de México. El contrato es bien entendido, los reguladores y sus reglas son conocidos, sus decisiones no dejan espacio a la discrecionalidad, la infraestructura es densa, los costos predecibles, y la licitación está en los calendarios de las empresas desde hace varios años.

Si en los próximos años construimos esa reputación de certidumbre en fechas, reglas y decisiones, podremos fácilmente competir con ellos, gracias a la vastedad de oportunidades, el tamaño de los bloques, y las economías de escala. Pero para nuestra ronda inicial, cuando las incógnitas abundan, es mejor salir al mercado antes consolidando nuestras fortalezas.

Posponer después de la primavera tampoco parece prudente. Primero México perdería toda la reputación ganada como ejecutor confiable de procesos, tras muchos desvelos de los

funcionarios mexicanos. Segundo, tendría un efecto dominó en la Ronda Dos, la cual difícilmente ocurriría en 2016, sino que se pospondría hasta 2017. Tercero, México podría perder su ventana de oportunidad de posicionarse en el mercado internacional ante una potencial normalización de las relaciones internacionales de Irán. Esta nación sería un competidor aún más formidable que Estados Unidos por la materialidad de sus oportunidades, y la mayor facilidad para extraer el petróleo. Irán tiene en contra no solo su aislamiento internacional, también sufre términos fiscales poco competitivos. Pero si ambas condiciones se cumplen, algo posible de darse un reencuentro entre Irán y Occidente, esta nación podría acaparar los reflectores.

Una situación similar podría ocurrir si una nación mucho más estable que Irán fuera a transformar sus reglas de participación de la industria. Este es el caso de Brasil, quien podría volver a revisar las restricciones que el Presidente Lula impuso a Petrobras, obligándola a ser el único operador y no poder compartir de manera eficiente el riesgo con otros jugadores. En la coyuntura actual se ha comenzado a discutir un regreso al modelo que tanto éxito dio a Brasil hasta el 2010. De ocurrir, y Brasil volviera a la disciplina y constancia que le caracterizaba con rondas anuales predecibles, podría ser un gran competidor a nuestro país. En particular porque tiene mucho petróleo descubierto que precisa desarrollar. Es decir, tiene horizontes de riesgo menores.

La carta fuerte que debe caracterizar a las inversiones en México debe ser la certidumbre y el bajo riesgo. La industria de petróleo y gas ya enfrenta dos grandes riesgos en la exploración petrolera y la incertidumbre de precios. Por ello, cualquier inversionista prefiere oportunidades en donde los otros riesgos –legales, regulatorios, políticos, económicos, sociales– sean menores y predecibles. México, de acuerdo con la OCDE, tiene todo para diferenciarse de casi todos los países como la opción segura y confiable. El país que reduce el riesgo político de los portafolios globales.

Esto es algo que en México entendemos muy bien, pero en el mundo no se sabe del todo. Al fin y al cabo, la gran industria energética internacional no tuvo contacto con México los últimos treinta años de aperturas económicas. Los inversionistas no saben cómo responde México a las crisis, por ello extrapolan lo que saben de cómo responden otras naciones que han tenido aperturas. Aquí desafortunadamente el universo es muy amplio, desde éxitos rotundos como Noruega, hasta situaciones pendulares de aperturas y expropiaciones caprichosas como ha ocurrido varias veces en Venezuela en el último medio siglo.

México tiene una gran narrativa que contar, y hasta el momento acompañada de una ejecución seria, transparente y con pleno acato a la ley. Mantener esa línea ante viento y marea es central. También se han creado instituciones que hay que fortalecer y enraizar. Si eventualmente la CNH, la ASEA y la CRE son vistas de la misma manera que hoy se ve a Banxico,

entonces habremos logrado construir un ambiente de certidumbre.

En conjunto, la institucionalización de la apertura es uno de los principales criterios de éxito de la Ronda Uno. La actuación de las instituciones, su generación de aprendizajes y de capacitación de recursos humanos, está siendo analizada con lupa, particularmente en las siguientes áreas:

- a) Proceso de precalificación transparente y eficaz.
- b) Manejo de información geológica (cuarto de datos, centro nacional de geología, permisos a terceros para ejecución de estudios).
- c) Construcción de una relación transparente y fluida entre los reguladores y los potenciales inversionistas.
- d) Organización de la licitación con base en regulaciones competitivas y estables.
- e) Decisiones pragmáticas, predecibles, globalmente referenciadas.

Mucho se ha logrado en esta materia, pero los desafíos para mantener el equilibrio entre pragmatismo, eficiencia y verificación puntillosa siguen presentes. En todas partes del mundo, ante la conciencia de que los reguladores siempre son pocos para el cúmulo de responsabilidades que tienen, la alternativa es crear reglas que son fáciles de cumplir y útiles a la operación, en lugar de generar burocracia y un excesivo ambiente de controles difíciles de verificar.

México, lo han dicho muchas veces las autoridades, se beneficia de ser uno de los últimos países en abrirse para tomar para sí lo que está probado y ha funcionado. Mucho de lo que se ha logrado hasta ahora en un tiempo de ejecución rápido obedece a esta practicidad de los diseñadores de políticas públicas en México. Ahora que nos acercamos al inicio de operaciones competitivas en México, será indispensable que estos parámetros de actuación también se reflejen en el diseño de reglas, procesos, aprobaciones y lineamientos operativos.

CONCLUSIÓN

Después de tres años de intensa actividad, la primera gran prueba de la reforma energética está a la vuelta de la esquina. Más que una fecha fatal, la Ronda Uno será un evento en etapas. Es esencial observar sus resultados en conjunto y a la luz de los tres criterios fundamentales señalados: el compromiso de inversión y la diversidad de jugadores, la creación de un horizonte de actividad de largo plazo y la certidumbre de reglas, tiempos y procesos regulatorios.

El Nuevo Modelo Energético mexicano nació con la convicción de privilegiar el futuro sobre el presente, de voltear los

ojos al mundo y tomar una decisión sobre los atributos de México y la mejor manera de ponerlos a competir. Nació de un ánimo de transformación que hoy no puede perder la visión del horizonte.

Más allá de la cifra de bloques licitados por sí misma, la evaluación de la Ronda Uno debe servir para asegurarnos de que las semillas del mercado energético nacional estén bien plantadas y que darán fruto para todos los que participen con perseverancia, compromiso, honestidad y talento.



Comexi es una asociación civil sin fines de lucro e independiente del gobierno. Su objetivo es estimular el estudio, análisis y diálogo de las relaciones internacionales.

Los puntos de vista de los Asociados de Comexi representan únicamente su opinión personal. Comexi mantiene una posición neutral e independiente de cualquier opinión o juicio individual.

DR 2015. Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, A.C.

Sierra Mojada 620 – 502
Lomas de Chapultepec
México, D.F.
C.P. 11000

Tel. (55) 5202 • 3776
info@consejomexicano.org
www.consejomexicano.org