

Plan de Exploración

El Plan de Exploración es el documento más importante para la gestión de riesgo en la industria petrolera. Por un lado, permite medir el riesgo de cada proyecto exploratorio. Por el otro, permite incrementar sus posibilidades éxito.

Gestión del riesgo

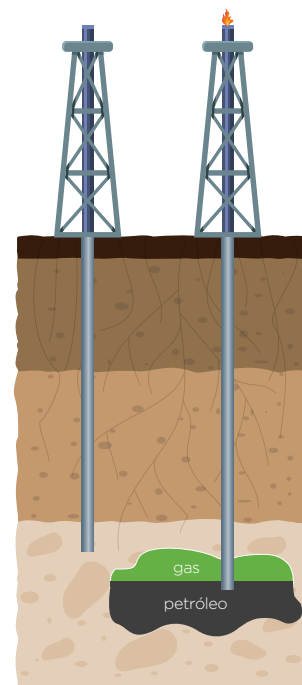
Considerando las bajas probabilidades de éxito de cada pozo exploratorio (en promedio, 25 por ciento), se podría concluir erróneamente que la exploración es sólo una apuesta financiera muy riesgosa. El riesgo financiero, por supuesto, es real. Pero lo que es impredecible en lo individual, se vuelve más predecible y gestionable cuando se repite muchas veces.

Riesgo no significa apuesta

Cuando se tira un volado, es imposible predecir si el resultado va a ser águila o sol. Pero si el juego se repite muchas veces, un poco de matemáticas simples nos indica que es muy probable que la mitad de las veces, el resultado sea águila, y la otra mitad sol.

Lo mismo pasa en el caso de la industria petrolera: gracias a que se han perforado decenas de miles de pozos a nivel mundial, el análisis estadístico permite a las empresas predecir y gestionar el riesgo. A nivel local sucede lo mismo: mientras más actividad o repeticiones hay en una cuenca específica, mayor entendimiento hay sobre los recursos y el riesgo exploratorio en esa zona en específico.

Justo por eso es importante generar mucha actividad rápido, que haga que el riesgo sea predecible y administrable y, por lo tanto, atraiga más actividad e inversión.



Aumentar las posibilidades de éxito

Además, contrario al caso de los volados, la preparación y el análisis previo a la perforación exploratoria (que incluye, entre otras cosas, el análisis geológico) puede aumentar las probabilidades de éxito. En este sentido, incrementar la probabilidad de 30 a 32 por ciento pudiera parecer irrelevante para un proyecto, pero para una empresa que desarrolla cientos de pozos, puede ser la diferencia para moverse del fracaso al éxito.

Es por esto que las empresas destinan muchos recursos a desarrollar planes exploratorios que, además de buscar cuantificar correctamente el tipo de riesgo que enfrentan, tracen una ruta detallada para maximizar las probabilidades de éxito. Naturalmente, un plan exploratorio debe estar hecho "a la medida" de cada proyecto.


Elementos principales del plan



- Modelo geológico del subsuelo, que integre toda la información disponible, y formule una hipótesis sobre la ubicación de yacimientos por descubrir (prospectos).
- Descripción de la estrategia para explorar, su costo-beneficio, la definición y cuantificación de los riesgos que se enfrentan, y las necesidades de información adicional para reducir los riesgos.
- Programa y cronograma de actividades con el presupuesto de gastos asociado.
- Pronóstico de incorporación de reservas y eventual programa de inversiones para el desarrollo de nuevos recursos en caso de descubrimiento.

En México, la ejecución de un plan exploratorio puede tomar, en el caso de los campos terrestres que son más simples de ejecutar, entre dos y cuatro años. En aguas profundas, la exploración puede tomar entre 4 y 10 años, dependiendo de las características de cada bloque. Casos intermedios, como el de aguas someras, toman hasta 6 años.

Aunque nada puede garantizar el éxito de un proyecto exploratorio individual, una actividad exploratoria más intensa sí incrementa las probabilidades de encontrar recursos en una cuenca promisoría. Por ende, los procesos licitatorios que logran comprometer más inversiones (y, por lo tanto, actividad exploratoria) de las compañías generan mejores resultados.

El desarrollo del plan exploratorio está entrelazado con un proceso regulatorio. Las autoridades, en este caso la CNH, revisan, comentan y en su caso aprueban el plan propuesto, permitiéndoles garantizar que se sujeten a los compromisos adquiridos y a las mejores prácticas internacionales. 

Antiguo Modelo Mexicano

Aun cuando los planes de exploración se empezaron a someter a la CNH en 2008, la actividad exploratoria de cada año estaba determinada por la capacidad de inversión de Pemex.

Nuevo Modelo Energético Mexicano

Las empresas que ganen en las licitaciones de las Rondas están obligadas a desarrollar, presentar y cumplir un plan exploratorio que contempla niveles mínimos de inversión y actividad.