MEDIO: PORTAL FORBES
FECHA: 13/ENERO/2016

Comunicación Financiera

Forbes México

Crisis de Pemex pone en riesgo de quiebra a sus proveedores

Francisco Muciño

La caída de los precios del crudo, la abultada deuda y la inminente competencia obligan a Pemex a ampliar plazos de pagos a proveedores, a quienes les debe más de 58,000 millones de pesos. La empresa productiva del Estado busca reducir sobrecostos para aumentar su eficiencia, pero pone en peligro a varios de sus proveedores.

La caída de los precios del petróleo –que ha llevado a la mezcla mexicana hasta los 26 dólares por barril–, la transformación de la industria energética global y los cambios que trajo la reforma para abrir la inversión privada tienen a Pemex en el momento más delicado de su historia.

Los recortes en inversión y las perspectivas de bajos precios en el mediano plazo obligaron a la empresa productiva del Estado a reducir su personal, suspender proyectos e inclusive a querer devolver campos que le fueron asignados en la Ronda Cero.

Estos cambios afectan también a las empresas que integran la cadena de proveeduría que abastece a Pemex, que firmaba en promedio 30,000 contratos al año para que le suministraran productos y servicios.

Los contratistas de Pemex, varios de ellos agrupados en la Asociación Mexicana de la Industria del Petróleo (Amipe), han manifestado que la empresa tiene atrasos en el pago de facturas.

¿A cuánto asciende la deuda? A septiembre de 2015, Pemex reconoce un pasivo a corto plazo con proveedores de 58,026 millones de pesos (mdp). En 2014, la deuda era hasta de 116,178 mdp.

“Petróleos Mexicanos, como todas las empresas petroleras del mundo, atraviesa una situación financiera compleja por la reducción en el precio de su producto principal, que en este caso es el petróleo crudo, y, por lo tanto, está ajustándose a este contexto a través de reducciones en su gasto, como lo anunciaron desde principios del año”, dijo el secretario de Hacienda, Luis Videgaray, en conferencia de prensa, el 17 de diciembre de 2015.

La urgencia de los proveedores y contratistas por cobrar las facturas atrasadas hizo que Pemex les ofreciera un esquema de factoraje a través de Nacional Financiera (Nafin), por el que las empresas tendrán que pagar una tasa de interés. La medida fue bien recibida por las compañías, aunque todavía tienen dudas por resolver.

“Lo que estamos analizando es que si Pemex queda responsable de este esquema de financiamiento, es decir, en realidad el adeudo es de Petróleos Mexicanos, no de los contratistas”, dice Érik Legorreta, presidente de la Amipe.

Para muchas empresas, en particular las pymes, este esquema no será suficiente para sobrevivir, opina Ramses Pech, de Caraiva y Asociados.

“Van a pagar intereses de la factura a Nafin, y aparte les va a cobrar un interés. El factoraje beneficia a Pemex para que tenga flujo de efectivo.”

Los contratistas tendrán que adaptarse a la transformación de Pemex, de ser un ente que tenía el monopolio de los hidrocarburos a operar como empresa privada que busca reducir costos ante un panorama adverso, una especie de ‘Walmart’ que presiona a sus proveedores para mantener los precios bajos. Lo que está por verse es cuántas empresas sobrevivirán a este cambio.

“Lo peor de dos mundos”

Para este año, el presupuesto de Pemex en inversión física será 17% menor respecto a 2015, pasando de 366,000 millones a 304,000 millones de pesos (mdp). Pemex Exploración y Producción (PEP) redujo su presupuesto 26% a 75,000 mdp. La nueva subsidiaria Pemex Perforación y Servicios, contemplada sólo para la adquisición de equipos terrestres y marinos, contará con 5,000 mdp, 66% menos de lo que tenía para este rubro en 2015.

La empresa productiva del Estado prevé perforar 228 pozos este año contra los 352 que tenía planeados en 2015.

Además de los recortes, Pemex enfrenta una deuda de 87,317 millones de dólares (mdd) a septiembre, de acuerdo con el último reporte trimestral. Casi 50% de esta deuda vencerá en un periodo de cinco años.

El 24 de noviembre, la calificadora Moody's redujo la nota de Pemex a 'Baa1' desde 'A3', debido al aumento de deuda, sin incrementar la suficiencia operativa.

"Pemex arrastra una deuda desde que era un monopolio, una de las tantas muestras del modelo equivocado anterior", afirma David Penchyna, senador por el PRI y presidente de la Comisión de Energía en la cámara alta.

Érik Legorreta, presidente de la Asociación Mexicana de la Industria del Petróleo, organismo que reúne a varias empresas que proveen a Pemex, dice que la situación actual de la empresa del Estado junta "lo peor de dos mundos": por un lado, el recorte en inversión; por otro, la abultada deuda. Esto ya se ve reflejado en algunos de sus centros de operaciones más importantes del país.

"Si vas a una ciudad representativa de la industria del petróleo, como Ciudad del Carmen, la ves a veces vacía, dado que la actividad industrial se ha reducido al mínimo y la inversión ha disminuido considerablemente. Es una situación apremiante", cuenta el directivo.

Antes de 2008, las contrataciones de Pemex se regían por la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas. Después, con la Ley de Petróleos Mexicanos, que entró en vigor en noviembre de 2008, Pemex y el contratista podían acordar el precio, que se calculaba en función del presupuesto de la entonces paraestatal.

Tras la caída de los precios del petróleo, que alcanzaron sus máximos de hasta 100 dólares por barril a mediados de 2014, Pemex comenzó a renegociar a la baja los contratos con sus proveedores, que a la vez tuvieron que reducir costos y personal.

El pasado 24 de septiembre, el Consejo de Administración aprobó ampliar el tiempo de pago a proveedores hasta 180 días naturales una vez recibida la factura.

Érik Legorreta menciona que para muchas empresas, sobre todo las pequeñas, "no es fácil obtener un crédito bancario con una factura de Pemex (ya que) requiere un análisis, tener garantías (puesto que) es como cualquier trámite de crédito".

Pemex ofrece un esquema de factoraje a través de Nacional Financiera (Nafin), con el que la banca de segundo piso paga al proveedor el importe de la factura, si necesita los recursos antes de que venza el plazo de 180 días, pero le aplica un descuento por concepto de intereses.

Legorreta reconoce que esta medida ayuda a mitigar la situación por la que pasan los proveedores, aunque no despeja por completo sus dudas.

"Vamos a tener unas pláticas con Pemex para entender si queda como responsable si, después de 180 días, no liquida ese crédito, si la empresa sigue teniendo responsabilidad sobre esos adeudos. A nosotros no nos parecería lógico que la compañía siguiera teniendo una responsabilidad, porque Pemex es deudor", comenta el presidente de la Amipe.

Un 'Walmart' petrolero

La cadena de supermercados más grande del mundo, Walmart, es reconocida por presionar a sus proveedores para bajar costos y mantener precios bajos frente a la competencia.

En su transformación, Pemex enfrenta un panorama similar: ante la llegada de competencia con las asignaciones de campos en la Ronda Uno, la empresa debe recortar costos si quiere mejorar su eficiencia.

“Ahora, Pemex ya opera como una empresa y tiene que operar como hace Shell o BP, y decirle a los proveedores: ‘no te puedo seguir pagando lo mismo’. Y si quieren cobrar ya, pueden ir a Nafin y pagar el costo financiero”, afirma David Penchyna, presidente de la Comisión de Energía del Senado.

Ramses Pech, de Caraiva y Asociados, coincide: “Es correcto lo que está haciendo Pemex, porque ya no es una paraestatal, sino una empresa productiva del Estado, que tiene que buscar la forma de financiarse y que los proveedores le reduzcan los sobreprecios.”

De esta forma, la empresa podría negociar descuentos con sus proveedores si paga anticipadamente.

El pasado 15 de diciembre, la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH) asignó los 15 campos terrestres que se licitaron en la tercera convocatoria de la Ronda Uno. Estos campos, al ser de extracción, pueden ser los primeros ‘frutos’ de la reforma energética, y las compañías que los exploten, la primera competencia directa de Pemex.

“A la nación no le interesa Pemex, sino quién le paga los derechos y se hace con los hidrocarburos en superficie”, afirma Pech.

El tiempo apremia a Petróleos Mexicanos y puede que muchas empresas proveedoras no sobrevivan a su transformación, pero si lo logran tendrán un futuro mejor. Así lo ve David Penchyna: “Son tiempos difíciles que invitan a la innovación. Si lo hace así (a Pemex) le va a ir bien pese al peor de sus momentos históricos.”