

Forbes

Greensill Capital, la empresa que dio oxígeno financiero a Pemex

Greensill Capital tiene un acuerdo de 5,000 millones de dólares para proveer de liquidez a los contratistas de Pemex, que pasa por el momento más complicado de su historia.

Francisco Muciño

Lex Greensill arribó a la Ciudad de México la noche del 20 de abril. Al día siguiente sostuvo algunas reuniones, y volvió a Londres esa misma noche. Pese a su breve estancia en el país, el papel que juega Greensill Capital, el fondo que dirige, es fundamental en este momento para Pemex y las empresas que integran su cadena productiva.

Cuando el Consejo de Administración de Pemex aprobó en septiembre pasado incrementar el tiempo de pago de facturas a sus proveedores hasta por 180 días, el riesgo de quiebra se hizo mucho más real para varias compañías, grandes y pequeñas, que participan en la cadena de producción de la petrolera estatal, la empresa más grande del país y el aún contribuyente más generoso de las finanzas públicas.

Hacienda facilitó un esquema de factoraje a través de Nacional Financiera (Nafin) para los proveedores que no pueden aguantar seis meses sin cobrar sus facturas, aunque no todas las empresas podrían pagar el costo financiero: una tasa TIIE más 4 puntos (hasta 10%).

Pero Nafin tampoco tiene la suficiente capacidad para atender a todos los contratistas, en especial a aquellos que tienen cuentas por pagar en dólares. Por eso, Pemex rubricó un acuerdo con Greensill Capital, una firma que inició operaciones en 2011, pero que ya ha participado en 300 programas de financiamiento para cadenas de compañías internacionales.

“Estamos especializados en entregar financiamiento para sofisticadas cadenas de suministro y podemos conectar a los bancos y los mercados de capital a las cadenas de financiamiento en cada rincón del planeta”, señala Lex Greensill, CEO y cofundador de Greensill Capital, en entrevista con **Forbes**.

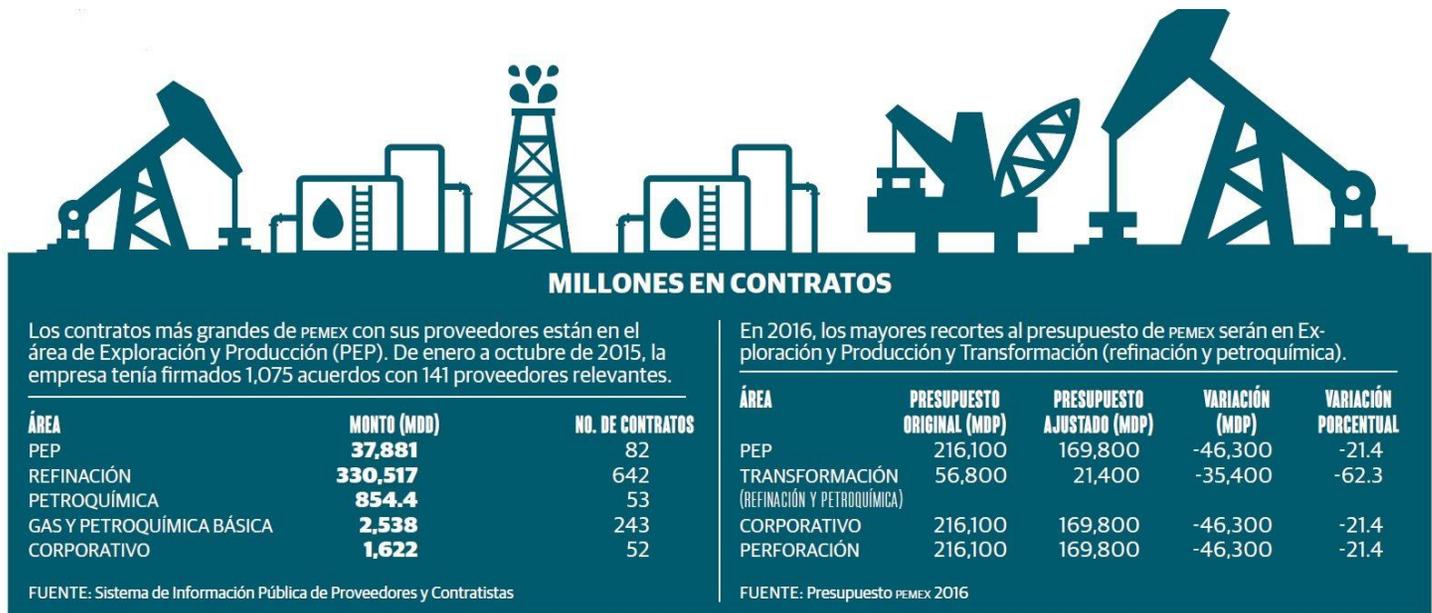
El gobierno federal tuvo que intervenir para que Pemex y sus contratistas no quedaran paralizados por la falta de liquidez. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) inyectó 73,500 millones de pesos (mdp) a mediados de abril. El 4 de mayo, el director de Pemex, José Antonio González Anaya, anunció que la empresa cubrió pagos por 92,000 mdp a proveedores.

Pero el capítulo entre Pemex y las empresas que tienen facturas por cobrar no está cerca de cerrarse. La ayuda que le dio el gobierno fue sólo para pagar deudas y pasivos laborales; aún tiene que estabilizar su producción, en medio de recortes presupuestales, suspensión de proyectos y la cancelación de plazas laborales.

Lex Greensill afirma que cuentan con 5,000 millones de dólares (mdd) para apoyar a los proveedores de Pemex, sean grandes o pequeños, y hasta ahora 160 compañías han expresado su intención de participar en el programa de financiamiento para proveedores de Pemex.

“Estamos muy felices de apoyar a los proveedores de cualquier tamaño, sean locales o extranjeros. Pemex ha dado un paso muy grande trayendo capital extranjero para asegurar que los proveedores sean pagados. En este momento,

Pemex pasa por una situación difícil, y por esto está modificando sus contratos, lo que ha sido doloroso para varios proveedores. Sin embargo, nosotros estamos ahí para asegurar que su pago sea rápido”, agrega Lex.



Pago anticipado

Pemex tiene un acuerdo con Greensill, con el que estableció un programa de financiamiento para permitir a sus proveedores el pago anticipado de sus facturas en dólares. Este esquema se diferencia del factoraje porque sólo se aplica un descuento sobre la factura y no aplican costos de apertura o administración. Además, el contratista no asume riesgos en caso de impago de Pemex.

“Hemos descontado cientos de millones de dólares en facturas hasta ahora y aún tenemos bastante capacidad para apoyar a los proveedores”, cuenta Lex, y agrega que hasta ahora 160 contratistas han mostrado interés en el programa.

El descuento por factura se calcula de acuerdo con la tasa LIBOR (1.2% a 12 meses), la tasa de descuento acordada y el número de días al vencimiento de la cuenta por cobrar.

De acuerdo con una presentación para las empresas que dan servicios o venden productos a Pemex, el costo de la financiación también está basado en la calificación crediticia del comprador: Pemex.

El pasado 31 de marzo, la calificadora de riesgo Moody’s rebajó la nota crediticia de Pemex a Baa3 desde Baa1, con perspectiva negativa. Esta degradación en la calificación de la empresa estatal vino acompañada del cambio de perspectiva de estable a negativa del gobierno federal.

Al preguntarle si esta baja en la calificación de la empresa productiva del Estado aumentará el costo de financiamiento del programa, Lex Greensill reconoce que estos eventos pueden poner presión en el precio, aunque sólo Moody’s ha bajado su calificación, mientras que las otras agencias, Fitch y S&P, han mantenido sus posiciones.

“Me gustaría comentar que, aunque las rebajas de calificación pueden incrementar los costos de financiamiento, no he visto ningún cambio después de esto en Pemex, y, ciertamente, para nuestro programa con Pemex, el precio no ha cambiado”, puntualiza Lex.

Una de las razones para que el costo se mantenga, explica el directivo, es el fuerte respaldo del gobierno federal a la petrolera estatal: “Hacienda ha sido clara en que van a apoyar a Pemex, y eso es importante para nosotros, para tomarlo en consideración cuando facilitamos financiamiento.”

Para Lex, quien trabajó en las áreas de financiamiento a proveedores en Citibank y Morgan Stanley, tener de cliente a Pemex no es tan diferente de una empresa privada: “Vemos que Pemex viene adoptando mejores prácticas de estas

grandes compañías, lo cual ha refrescado su visión de empresa estatal. La combinación de la caída del precio del petróleo con la necesidad de mantener los costos fijos, han hecho que Pemex tenga que ser mucho más cuidadoso y eficiente.”

El cofundador de la firma señala que el financiamiento a las cadenas de suministro ha estado muy activo y ha sido útil para grandes compañías en la última década.

En 2015, Greensill Capital trabajó con Morgan Stanley para instalar un programa de pronto pago para los subcontratistas de Turner Construction Company, el constructor más grande de Estados Unidos, y otras compañías. La firma inglesa, que también tiene Greensill Bank, con sede en Alemania, aportó 250 mdd al inicio, y junto con Morgan Stanley comprometió juntar hasta 10,000 mdd.

La experiencia de Greensill no ha pasado inadvertida para el gobierno británico, que lo tiene dentro de un grupo de asesores para buscar el mejor valor en la compra de productos y servicios, un rol que está separado de sus funciones como CEO de la firma financiera.

“Veo que en varios aspectos la posición de Pemex también es comprar mejor. La posición del gobierno británico es igual: realizar compras más eficientes a sus proveedores. Como Representante de la Corona del Gobierno Británico, mi principal función es ayudar a que el gobierno realice los mejores acuerdos. Esto ha sido muy exitoso, ya que el gobierno ha ahorrado miles de millones de libras esterlinas, siendo más eficiente en sus compras”, cuenta.

Momento doloroso

La caída de los precios del petróleo, 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 y 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.

Al primer trimestre de 2016, la deuda de la estatal con proveedores era de 124,047 mdp, 26% menos que en el mismo periodo del año anterior, cuando llegó a 167,314 mdp.

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.

La urgencia de los proveedores y contratistas por cobrar las facturas atrasadas hizo que Pemex les ofreciera un esquema de factoraje a través de Nafin, por el que las empresas tendrán que pagar una tasa de interés.

De acuerdo con una presentación del programa Cadenas Productivas de Nafin, la tasa de interés promedio del programa de Nafin es TIIE más 4 puntos, lo que puede subir hasta 9.25% anual, algo que no estarían dispuestos a pagar todos los proveedores.

Sólo las empresas que tienen contrato con Pemex pueden entrar al programa de Nafin. “Las pequeñas, que son subcontratadas por las grandes compañías tractoras, son las que más van a sufrir”, comenta Ramses Pech, analista del sector energético en Caraiva y Asociados.

La tasa puede llegar a 10% del total de la factura. “Los grandes como Halliburton, Schlumberger y otros, ¿van a querer entrarle a Nafin con lo que están cobrando, cuando pueden conseguir dinero a menor costo?”, cuestiona.

Facturas en dólares

Alrededor de 80% de los contratos que celebra Pemex con sus prestadores de servicios son en dólares. La empresa productiva del Estado ha tenido varios reveses por diversos frentes, desde la caída de los precios del petróleo, la depreciación del peso frente al dólar y el declive en la producción.

Los contratos más grandes están en Pemex Exploración y Producción (PEP), que fluctúan entre 500 y 2,200 mdd. Esos contratos son integrales en servicios de perforación, en donde las compañías hacen la perforación, reparación y terminación de pozos, de acuerdo con los programas de Pemex.

La mayoría de los contratos son en dólares, pero la petrolera paga la factura al tipo de cambio vigente. El tipo de cambio que se aprobó en la Ley de Ingresos de 2016 es de 15.9 pesos por dólar, pero el que está fluctuando en el primer trimestre es de 17.4 pesos.

“Por tipo de cambio en el presupuesto, Pemex ya perdió 1,100 mdd. Lo que tiene que ver es si sigue otorgando contratos en dólares o los cambia a pesos, por la depreciación de la moneda”, opina Ramses Pech.

De acuerdo con la base de datos del Sistema de Información Pública de Proveedores y Contratistas de Pemex, en 2015, Halliburton y Schlumberger, dos de los contratistas más grandes de la estatal, tenían contratos por 6,444 mdp y 6,119 mdp, respectivamente.

Lex Greensill afirma que los contratos en dólares pagaderos en pesos no son un problema para ellos.

“Muchos de los contratos de Pemex están en dólares, pero son pagados en pesos al tipo de cambio del día previo al de la entrega de la factura, pero para nosotros eso no es un problema. Estamos muy felices de financiar eso; es sólo que nosotros lo haremos en conjunto con la plataforma de Nafin, que actualmente revisa los contratos en dólares que pagan en pesos, pero Nafin no tiene suficiente capacidad de crédito, así que nosotros estamos aportando esa capacidad para eso.”

Ricardo Ortiz, director para América Latina de Greensill, indica que la firma no ve sólo a los grandes contratistas, sino que también busca apoyar a los pequeños que no quieren esperar hasta el vencimiento de su factura para cobrar:

“Queremos hablar con los pequeños, medianos y grandes. Creo que es la parte más interesante y puedes crear un precedente en el sector de petróleo y gas”, explica.

Inclusive, el directivo señala que este esquema en sí mismo es innovador para Pemex al implementarlo.

Tras 77 años de tener el monopolio del sector, Petróleos Mexicanos trata de refrescar su visión de empresa del Estado. Mientras lo logra, Greensill aprovecha la oportunidad en un sector que los bancos han desatendido o lo hacen con un costo muy alto.

El financiamiento a las cadenas de suministro ha estado muy activo y útil en la última década, afirma Lex. Y agrega: “La mayor parte de mi equipo viene de bancos comerciales y de compañías de tecnología. Es lo que somos como compañía.”