

OPEX Perforadora, empresa Petrolera integradora de servicios que optimiza la producción petrolera tanto en mar como tierra en México

El ingeniero César A. Granados Santos, Director General de Opex, conversó en exclusiva con Energy & Commerce sobre la nueva tendencia de integración de servicios en la industria petrolera de México y los beneficios que ofrecen los llamados contratos 'llave en mano' para la perforación de pozos marinos y terrestres.



También nos habló sobre los principales éxitos que ha alcanzado Opex en los últimos años y en torno a las oportunidades que tiene México para incrementar su producción petrolera en las décadas por venir.

El ingeniero Granados cuenta con más de 25 años de experiencia en la industria. En su amplia trayectoria, ha colaborado en proyectos en los principales mercados petroleros del mundo como México, Latinoamérica y Medio Oriente. Desde el 2004, trabaja en México, un mercado con grandes retos que, a decir del DG de Opex, "Es un mercado muy activo que nunca te deja caer en una zona de confort".

¿Cómo nace la idea de crear Opex como una empresa integradora de servicios petroleros?

Haciendo un poco de historia y antes que todo es importante entender cómo era la forma de contratar los servicios para la industria petrolera en general. El esquema tradicional de contratación para perforar un pozo requiere un promedio de mínimo 200 servicios, más o menos.

Las compañías petroleras llevaban esta responsabilidad a cuestas y organizaban grupos multidisciplinarios de especialistas técnicos y operativos, quienes a través de procesos extensos de cadena de suministro, evaluaciones y mejores prácticas de ingeniería, seleccionaban una serie de empresas destacadas por sus mejores prácticas y disponibilidad en el mercado.

Sin embargo, una de las principales desventajas de este modelo el cual de por sí era bastante complejo y demandante en tiempo y recursos, era que en la ejecución del pozo, no existía una línea de mando y responsabilidad directa para lograr los objetivos en tiempos y calidad de perforación e incluso para responder ante un eventual incidente o accidente.

Era un reto logístico, operativo, administrativo y financiero que hacía que los tiempos de los proyectos de perforación fueran en muchos casos muy extensos, afectando principalmente la producción de hidrocarburos.

Paulatinamente, se empezaron a crear agrupaciones de servicios o en inglés "Bundle Services", es decir, compañías que hacían servicios similares y empezaron a hacer sinergias de tal forma que permitía agrupar servicios de una forma ordenada para la perforación de los pozos, sin

embargo dejaba a un lado servicios fundamentales como la logística (en operaciones costa afuera es uno de las variables más fuertes en la planeación y ejecución de los servicios) y la plataforma de perforación o RIG.

Opex Perforadora y otras empresas nacen como una solución de valor agregado a esta problemática y, sobre todo, como una alternativa mexicana que integra socios estratégicos de calidad mundial como Borr Drilling y reconocidas empresas de servicio del sector petrolero (todas reportan en bolsa de valores de NYSE). Opex encontró que la mejor forma de realizarlo y lograr los objetivos de su cliente principal, era trabajar con lo mejor de lo mejor en servicio, calidad, ingeniería, tecnología y talento para ser la empresa integradora de servicios líder de la industria.

¿En qué consisten los contratos "llave en mano" y cuáles son sus ventajas o beneficios?

Hay que tener en cuenta que los contratos llave en mano no son un modelo de negocio nuevo. En México ya se había implementado proyectos anteriormente y es un esquema de contratación que se utiliza cotidianamente en otros lugares del mundo. Sin embargo, México ha sido pionero a nivel mundial de





estos proyectos y ha venido desarrollándolos cada vez con mejores resultados para sus operaciones. Existen distintas ventajas y beneficios de este tipo de contratos.

La primera es que te permite optimizar y flexibilizar para contratar. Es decir, te puede traer a la mesa las mejores opciones. Pero lo más importante es el valor agregado que se le ofrece al cliente, optimización mediante tecnología, innovación e ingeniería y tener un producto terminado llamado pozo, en menor tiempo, menos costoso y sobre todo trayendo producción de hidrocarburo anticipado.

Por ejemplo, Si tú tenías un pozo para hacerlo en 100 días, pero lo logras hacer en 50, significa que estás trayendo 50 días de producción anticipada de petróleo y ese es justamente el valor agregado que más le beneficia a la compañía petrolera con la que estás trabajando.

¿Cuáles son los principales resultados o casos de éxito que ha tenido Opex en estos años de operación?

A la fecha, Opex ha perforado cerca de 55 pozos utilizando seis plataformas autoelevables. Se dice fácil, pero ha sido todo un reto.

El 95% de estos pozos han sido exitosos. Son pozos que se han hecho en menos tiempo del esperado y han traído una producción anticipada bastante interesante para nuestro principal cliente. Hablo de éxitos a pozos que se han terminado en menor tiempo del planeado y muchos, haciendo record a nivel global.

Hemos generado un valor agregado de casi 200 mil barriles de producción de primera gota de aceite de producción. El otro 5% han sido pozos complejos, que pese a que hay información geológica y geosísmica no dejan de ser o no pierden el carácter de exploratorio. Sin embargo, hemos tenido ciertos retos técnicos que hemos podido superar.

¿Quiénes son los socios estratégicos que Opex ha elegido para perforación y producción?

Tenemos socios estratégicos muy importantes. Uno de los más fuertes y con quien estamos desde el inicio es Borr Drilling, www.borrdrilling.com. En la división de perforación somos socios y juntos administramos siete plataformas autoelevables y también dos equipos de perforación terrestre.

También trabajamos con otras empresas globales y muy reconocidas en la industria como Schlumberger, Halliburton, Weatherford, Tenaris TAMSA y Baker Hughes, así como con otras compañías internacionales y locales que hemos venido sumando y desarrollando tecnológicamente con el paso del tiempo.

Muchas de estas empresas cotizan en los mercados de valores y tienen altos estándares de calidad, servicio y cumplimiento normativo en todos los países donde operan, lo que nos permite ofrecer los mejores servicios a nuestros clientes, con los mas altos estándares de cumplimiento normativo.

La industria petrolera requiere de personal altamente calificado que trabaja diariamente con tecnología de vanguardia ¿Qué perfiles son los que Opex ha sumado a la compañía para cumplir con este objetivo?

El factor humano es lo más importante para nuestra organización. Nos hemos trazado un plan para conseguir personal con experiencia, calificado, comprometido, con iniciativa y con una integridad intachable en la industria.

En recursos humanos también tenemos a lo mejor de lo mejor del mercado. Tenemos perfiles experimentados que vienen de trabajar previamente con reconocidas empresas nacionales e internacionales. Hemos conformado un equipo muy eficaz y coordinado en recursos humanos, operaciones, cadena de suministro, comercial, geología y geomecánica, finanzas y logística que nos ha permitido tener bases sólidas para crecer.

Además de exigentes procesos de contratación, en Opex hemos desarrollado programas especiales de capacitación y entrenamiento para nuestros más de 3 mil colaboradores indirectos y mil 500

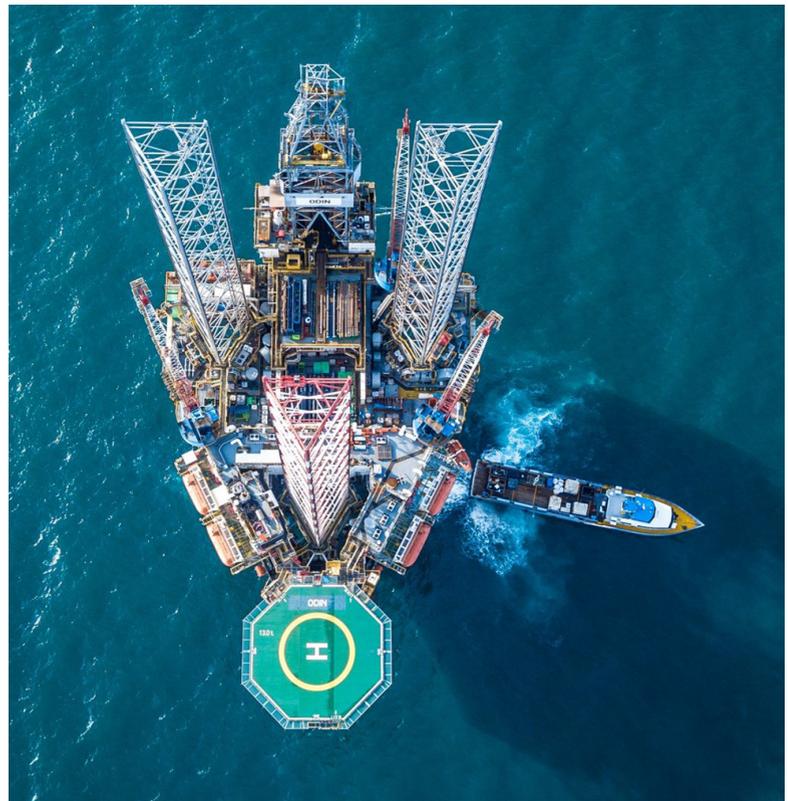
colaboradores directos.

Desde su perspectiva ¿Cómo considera que ha sido el desempeño de la producción petrolera en México en los últimos años?

En los últimos años, México ha adoptado una estrategia muy seria, responsable y adecuada para revertir la declinación en los pozos maduros y aumentar la producción petrolera. La buena noticia es que se ha logrado detener la declinación y, al mismo tiempo, incorporar nuevos campos a la producción.

Además, prospectivamente, aún hay mucho por hacer. México es un país petrolero por excelencia con grandes yacimientos y campos. En los próximos años, el país debe continuar con su estrategia de exploración y perforación para no sólo contrarrestar la declinación de los pozos maduros, incluso, alcanzar superar la meta de los 2 millones de barriles diarios.

Actualmente, hay muchos campos que, con un precio de barril de petróleo de 70 u 80 dólares, se vuelven muy interesantes. Hay muchos campos con los que Pemex aún puede incrementar la producción de petróleo en el país apro-



vechando los modelos contractuales actuales ya disponibles en la industria.

¿Por qué es importante aumentar la producción de petróleo cuando pareciera que a nivel mundial hay un periodo que apunta a la transición energética y la descarbonización?

El crecimiento anual de casi 1% de la población mundial es impresionante. Estamos hablando que cada año nacen millones de personas que demandarán más energía y más consumo. El petróleo y el gas aún serán necesarios para satisfacer las demandas energéticas de la población.

El desarrollo de las energías renovables no puede aislarse de las energías no renovables. No porque exista una nueva forma de producir energía, va a desaparecer la otra, ambas van a convivir por un periodo de transición bastante prolongado. Las energías renovables ahora están en su furor y son apetitosas para los inversionistas, ellas están en una etapa inicial a diferencia de la industria de Oil & Gas que se ha desarrollado tecnológicamente en las últimas décadas. Debemos seguir invirtiendo en los dos sectores, aprendiendo de ambos y optimizándolos para que el producto final que es el consumidor, pueda tener este beneficio y no sea un producto de pocos.

Las energías renovables no deben enfrentarse o separarse de las energías no renovables, son a veces polémicas infundadas de medios sin conocimiento. Son alternativas que deben ir de la mano pues, al final, son las mismas grandes empresas petroleras las que cuentan con toda la experiencia y los recursos y la presencia a nivel mundial, necesarios para apalancar el crecimiento de las energías renovables y no renovables.