

*“Más vale un por si a caso que un
quién lo hubiera sabido”*

- Dicho popular

Retornos ofrecidos por una solución, suministro (electricidad y gas natural) o producto y la evaluación comparativa propia por parte del cliente, usuario o comprador

Por: Rogelio Calderón, 26 de abril de 2019

A lo largo de mi carrera y experiencia personal, al momento de evaluar la adquisición de cierto producto me he dado cuenta que la multitud de opciones muchas veces complica la evaluación y determinación de cuál es la mejor opción, esto es tomar una decisión.

Entre más complejo o costoso sea un producto, mayor es la dificultad para evaluar las ventajas, desventajas, beneficios e inconvenientes de dicho artículo, salvo que estemos familiarizados con el sector por ejemplo comprar una motocicleta si soy un ingeniero mecánico que trabaja en el sector automotriz o mi hobby es la mecánica.

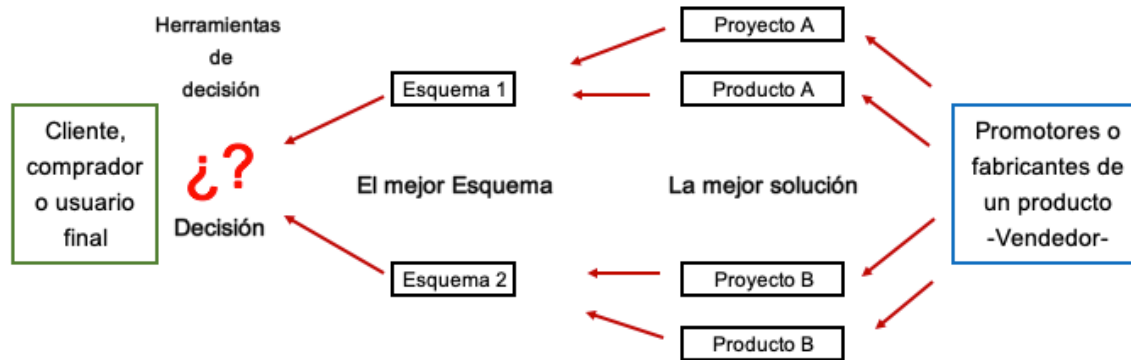
Como se ha explicado extensamente en literatura de negocios y de comportamiento de los consumidores, algunas veces la publicidad de las bondades o riesgos de un producto pueden resultar confusos, incompletos o que principalmente percibimos más ventajas que desventajas, no por que así sea o tal vez prestamos menos atención a los riesgos por un exceso de optimismo y viceversa si lo vemos con exceso de pesimismo.

En la antigua Roma existían dos conceptos hoy en desuso: “Dolo Bueno y Dolo Malo” y creo que tal vez de cierta manera continúan definiendo nuestra percepción de las cosas, sin que esto sea pretender o insinuar que la publicidad es mala o que engaña a la gente, ni generalizar o cuestiones similares, por supuesto.

Creo que entre mayor sea la cantidad de datos e información lo más objetiva posible le permitirá al cliente o comprador llevar a cabo un mejor proceso para la toma de decisiones fundamentadas tanto en datos objetivos, subjetivos y predicciones siempre considerando la fuente o “de quién viene” diríamos en México. También es necesario y útil un análisis y combinación racional de dichos datos ya que contar con información perfecta o infalible parece ser imposible de obtener o muy costosa.

En México he visto qué de las millones de empresas que existen consumidoras de gas y electricidad, solo un muy pequeño porcentaje de ellas han incorporado un área interna de energía o para administrar los suministros de energéticos, lo que les brinda mayor capacidad de análisis de las opciones o soluciones que les presentan, ya que como es sabido el suministro

de algunos de estos tipos de insumos atienden a variables y fundamentales diferentes a los que se consideran al momento de llevar a cabo la procura de productos como lo podrían ser materias primas, no que esto esté bien y lo opuesto mal.



Un problema que a menudo he visto en diversas empresas es que por distintas razones, muchas veces asociadas con la toma de decisiones tal vez apresuradas o sin mucha información objetiva de todas las variables, opciones o escenarios que pueden resultar de la implementación de una solución o compra de un producto es qué:

► Después de cierto tiempo y posterior a la firma del contrato de suministro o compra, comienzan a ver los clientes que lo que adquirieron por alguna razón no les brinda los retornos, ahorros o eficiencias que les fueron prometidos.

Las razones pueden ser diversas:

- i.- La calidad no fue la promocionada.
- ii.- los costos indirectos resultaron mayores a lo esperado por tanto el costo total incrementó también.
- iii.- las opciones de salida resultan muy costosas por tanto es mejor perder menos dinero quedándose como están a implementar un cambio. "Los términos y condiciones de un contrato se traducen en implicaciones financieras"
- iv.- los costos de cambio resultan muy altos debido a la dependencia o falta de flexibilidad de la solución o producto.
- v.- de los 3 escenarios que generalmente se estructuran (base, mejor y peor) solo consideraron los riesgos del mejor escenario y no estaban preparados para otro tipo de contingencias inesperados pero previsibles.
- vi.- surgieron problemas con la solución o producto que afectaron más allá de un centro de costos, e.g. el número de productos terminados disminuyó resultando en incumplimiento de contratos con clientes o pago de penalidades.
- vii.- ante las fallas no pudieron encontrar un producto sustituto a tiempo, afectando los números de la empresa.
- viii.- los costos o ahorros intangibles no fueron monetizados ni incluidos.
- ix.- no se consideró que tal vez: (tarifa) costos fijos o directos + costos variables o indirectos + riesgos = costo total
- x.- otras posibles razones.

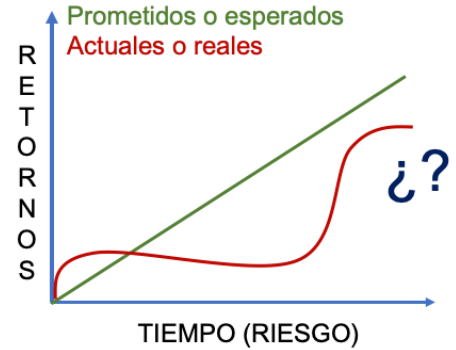
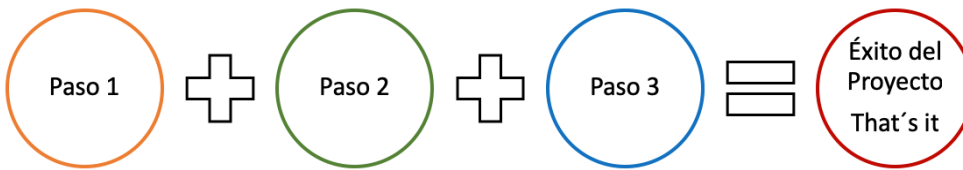
De igual forma, algunas causas que podemos considerar para lo anterior, podrían ser:

- a).- Seguimos una serie de pasos que considerábamos como absolutos o que "no podían fallar" sin tomar en cuenta las características inherentes a un proyecto similar o contingencias que pudieran surgir así como la forma de hacerles frente, tal vez por premura o presión por tomar una decisión pronto.
- b).- En la planeación del proyecto se consideraron ciertas predicciones como valores absolutos o no consideraron cambios en algunas condiciones o variables con el paso del tiempo, estas no son estáticas sino que varían.

c).- Algún parámetro o valor falló en los modelos financieros, por ejemplo: Se tomó en cuenta únicamente la tarifa lisa y llana de una oferta sin considerar los costos no monetizables en el corto plazo en caso de *por ejemplo* falta de suministro o los costos adicionales para poder conectarse a una red de gasoductos o un sistema eléctrico, tiempos, etc...

d).- Consideramos que solo existían una o dos soluciones posibles o disponibles en el mercado para cubrir las necesidades de todas las empresas, al menos eso decían las noticias.

e).- Otros.



Proyectos o activos con posibilidad de ser optimizados

Sin embargo, yo creo que a pesar de que todo mundo cometemos errores y aunque es preferible planear con la mayor cantidad de información, a veces nos encontramos con activos de generación de electricidad en sitio de tamaño mediano y pequeño (a estos me referiré en este apartado) que por una razón u otra están subutilizados, los motores – turbinas pequeñas están en la bodega, proyectos construidos en varios casos sin operar por cualquier causa, motivo o razón que en varios casos se arguye que no es económicamente viable ponerlos a funcionar por que de por si les costó mucho dinero en el pasado instalar la planta (algunas veces costos por encima del mercado o parámetros normales) y no quieren gastar más dinero o por que el esquema en que se estructuraron no funciona o debido a que es muy complicado echarlos a andar de nuevo, muy respetable.

Alguna vez escuché: “Tal empresa instaló un proyecto igual y no le dio resultado, le dejó pérdidas” a lo que yo contesté con conocimiento del esquema de negocio de ambos: “El proyecto funciona, es igual o muy parecido pero no está estructurado de la misma manera”, no se trata únicamente de los componentes físicos, cables o motores sino de todo lo que hay detrás, desde el financiamiento, modelo contractual o de negocio, esquema de suministro...

Si yo compré para mi empresa el mismo coche que otra empresa vecina, pero por ejemplo yo estoy pagando 10% de interés sobre el crédito y el otro 5% o si la utilización de mi coche es menor que la del otro, entonces los retornos y utilidad provenientes de cada coche son diferentes aún y cuando los costos fijos o ambos vehículos sea iguales.

Conocer situaciones como estas en más de una ocasión me ha producido un poco de tristeza, o cuando sabes de una planta de generación a gas natural de capacidad media o pequeña y comentan que es mejor buscar un terreno aldeaño para comprarlo e para instalar un parque eólico para suministrarse electricidad en lugar de optimizar la planta de gas; sabiendo que ambas opciones no son proyectos excluyentes, al contrario son complementarios por cuestiones de seguridad, balance o diversificación. Pero a veces no es posible transmitir exitosamente este mensaje por varias razones.

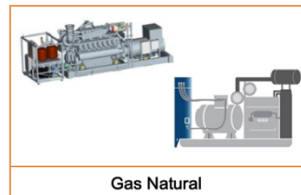
Existen muchas formas de optimizar una planta de generación de estos tipos, siempre y cuando los activos se encuentren en buenas o regulares condiciones; sería factible tal vez volver a estructurar el modelo de negocio o configuración legal e

incluso el financiamiento o capital y volver a crear valor para los accionistas, hasta un activo totalmente depreciado podría ser revaluado como hemos visto por ejemplo en sistemas de gasoductos en Estados Unidos o en México.

Siguiendo las ideas de grandes firmas, autores y estudios, creo también que una visión externa con menos “sentimiento o predisposición (¿Política?)” a considerar *a priori* un proyecto, solución o producto como bueno o malo es siempre útil para las empresas, a veces si esa visión externa es también ajena al interés de vender la solución o producto puede ser de igual forma benéfico en términos de mayor objetividad para el cliente, usuario final o comprador y sus necesidades particulares.

Lo anterior lo comento no por que insinúe que los proveedores sean malos o engañen a las empresas ni cuestiones similares, obviamente sino pensando en algo que dirían por ahí “En los negocios no hay amigos, sino compradores, vendedores y competidores” o el dicho popular “Más vale un por si a caso que un quién lo hubiera sabido” por tanto no creo que esté de más que los compradores revisen a detalle y propóngan cambios fundamentados si así lo consideran respecto a lo que les ofrecen los vendedores.

Las fuentes de generación eléctrica son muchas, tanto renovables como convencionales y su conveniencia depende mucho de la ubicación, de los insumos disponibles y de los requerimientos operativos del consumidor.



Gas Natural

+



Renovables más utilizadas

Quiero instar a las empresas que en sus proyectos y búsqueda de soluciones consideren también a los asesores independientes para contar con mayor información, control sobre los costos, insumos, variables financieras y evitar lo más posible sorpresas inesperadas en un futuro.

Todo riesgo se puede administrar, acotar o minimizar no solo a través de coberturas físicas o financieras e.g. Los “Derechos Financieros de Transmisión” que los Reguladores mexicanos tal vez deberían continuar el camino hacia su implementación efectiva en el Mercado mexicano, no confundir con el MEM ya que este solo es una opción más en el Mercado *per se*.

También si así lo consideran, que exploren un poco más la posibilidad de optimizar o revaluar sus activos de generación de electricidad y en general los que no estén en funcionamiento o que no utilicen.

Por último, muchos dirían: “Nada es gratis aunque lo parezca” o “Cada historia tiene al menos dos versiones” y “Si es muy bueno para ser cierto, probablemente lo es”, siendo así creo que siempre es bueno asesorarse, planear estratégicamente y evaluar los impactos y riesgos antes de firmar cualquier contrato o comprar un producto.

Si usted tiene algún comentario o dudas de cómo podemos apoyarle, estoy a sus órdenes: rogelio@huastecaventures.com

Aviso legal: No asumo responsabilidad alguna sobre el uso que el lector haga de la información aquí contenida, tengo un gran respeto por mi país, por todos sus ciudadanos, así como por sus entidades públicas y privadas. Esta nota representa una opinión basada en mi experiencia personal y profesional, no tengo afiliación ni preferencia o agenda política ni privada alguna, tampoco indico ni sugiero que las acciones, políticas o decisiones de los reguladores, entidades gubernamentales, empresas privadas o actores del mercado mexicano e internacional mencionados en esta nota estén equivocados, sean malos o buenos, estén en lo correcto o incorrecto, respeto y reconozco su valiosa labor al contribuir con el crecimiento de México. Tampoco creo ni asumo conocer la verdad absoluta. Estas líneas NO pretenden analizar la etimología de las palabras o vocablos que utilicé ni entrar en un análisis profundo de las propuestas o eventos que se mencionan y describen, para lo cuál se requeriría más información y un estudio con mayor profundidad sobre las cuestiones particulares descritas.