Petróleos Mexicanos

Juan José Suárez Coppel, director general de Petróleos Mexicanos, en la inauguración del 1er Día del Suministro en PEMEX

07 de Febrero de 2012. Discurso

Hora de publicación: 10:21

Palabras pronunciadas por el Dr. Juan José Suárez Coppel, director general de Petróleos Mexicanos, en la inauguración del 1er Día del Suministro PEMEX

Generando valor a través de un nuevo Modelo de Suministros y fortaleciendo la industria nacional

Lic. Jordy Herrera Flores,

Secretario de Energía y Presidente del Consejo de Administración de PEMEX;

Contador Público Juan Manuel Portal Martínez

Auditor Superior de la Federación

Lic. Elizabeth Yáñez Flores,

Subsecretaria de la Función Pública;

Señor Carlos Romero Deschamps,

Secretario General del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana

Lic. José Antonio Ardavín,

Director del OCDE en México;

Representantes de los sectores empresarial y académico;

Compañeros Petroleros;

Señoras y Señores;

Muy buenos días.

Sean bienvenidos a este evento para presentar los avances, retos y compromisos de Petróleos Mexicanos en la implementación de nuestro Modelo de Suministros, que tiene como objetivo, de acuerdo a nuestro mandato constitucional, generar más valor y, adicionalmente, afianzar nuestro vínculo estratégico con la industria nacional.

Es para mí un honor recibirlos en la que, estoy seguro, será una jornada muy productiva que nos ayudará a hacer más efectivas y eficientes nuestras relaciones tanto para la industria como para Petróleos Mexicanos, partiendo de un mismo propósito: que le vaya bien a PEMEX para que le vaya bien a México.

Los retos sustantivos de Pemex están claros: el primero es la reposición de reservas, para garantizar la contribución de la empresa al bienestar de los mexicanos a largo plazo; el segundo consiste en aumentar la producción de hidrocarburos y el tercero es hacer rentables todas nuestras líneas de negocio. Tener éxito en estos tres frentes requiere contar con un proceso de suministro robusto y ágil en todas sus fases.

La implantación de este nuevo modelo es un proceso que está en marcha pero que lleva tiempo, nuestras metas para 2012 están enfocadas a:

1. fortalecer la cultura de transparencia y rendición de cuentas

2. vincular la planeación operativa y los programas de compra

3. implantar la metodología de abastecimiento estratégico

4. contar con un sistema efectivo de evaluación para la mejora continua del proceso de suministros.

5. establecer la estrategia de inventarios críticos para reducir la pérdida de producción por la falta de insumos.

Es por ello que recientemente PEMEX presentó el pronóstico de su demanda de bienes y servicios para el periodo 2011 a 2015. Esta herramienta está alineada a los esfuerzos de transparencia que llevamos a cabo y debe convertirse en un instrumento de la mayor relevancia para que nuestros proveedores orienten y perfilen sus decisiones de negocio en el mediano plazo.

Estimamos que Pemex tendrá requerimientos anuales de inversión y adquisiciones para nuestra operación superiores a los 320 mil millones de pesos en los próximos años. Contratar esta monto de bienes y servicios es un reto enorme. Hacerlo bien o mal tendrá implicaciones muy importantes para determinar el grado en que PEMEX cumple o no con su mandato de crear valor para los mexicanos. Tendrá, también, implicaciones de primer orden para determinar el impacto que la actividad de PEMEX pueda tener sobre la consolidación y desarrollo de la industria nacional.

Es necesario enfatizar que una buena contratación es mucho más que simplemente lograr el precio más bajo de adquisición; una buena contratación implica considerar el costo total de propiedad a lo largo de la vida útil del bien o servicio adquirido y considera factores de confiabilidad, calidad, oportunidad en el mantenimiento y desempeño. Implica, en suma, obtener para la empresa las mejores condiciones posibles, las que más valor generan, tomando en cuenta todos los factores que intervienen en esta generación de valor.

Y esto, precisamente, es lo que nos permite la nueva ley de PEMEX y lo que buscamos con el nuevo modelo de suministros.

Contamos ahora con mecanismos que permiten tomar en cuenta los aspectos que considera una empresa en cualquier parte del mundo, más que los que resultan apropiados para las adquisiciones de una oficina de la administración pública.

Con la nueva ley podemos seguir procedimientos de sondeo y negociación en el mercado, que sin perder transparencia ni disminuir la competencia entre proveedores, conducen a resultados que generan mejores condiciones de compra para la empresa.

Estos procedimientos, que en otras empresas se considerarían procesos competitivos, en nuestra metodología se consideran asignaciones directas.

Estos nuevos procedimientos tienen la virtud adicional, desde el punto de vista del desarrollo nacional, de facilitar el establecimiento de relaciones de largo plazo con los proveedores que, a su vez, deben dar lugar al crecimiento y consolidación de una red de empresas proveedoras nacionales competitivas e innovadoras.

En este sentido, la Ley de Petróleos Mexicanos representa un hito histórico para nuestra empresa, un cambio cultural de grandes proporciones, para nosotros en PEMEX, para nuestros proveedores y, también, para la forma en que se analiza y juzga el desempeño de la empresa. Tenemos, todos, mucho que aprender, mucho que compartir y mucho que hacer.

Los cambios que trae aparejados la nueva estrategia de suministros, como señalé antes, toman tiempo en generalizarse y consolidarse, pero ya están en marcha; ya han comenzado a dar resultados que se traducen en ahorros sustantivos para PEMEX, en mayor agilidad y eficacia en las compras y contribuyen, así, al logro del objetivo de crear valor.

Permítanme comentarles brevemente algunos de los aspectos del nuevo proceso de suministros que ya están en operación.

En primer lugar hemos dado inicio al proceso agregación de demanda, tanto al interior de cada organismo subsidiario, como entre organismos, en los casos en que la consolidación hace sentido económico y facilita la rendición de cuentas.

Ejemplo de agregación de demanda al interior de los organismos es, entre otros, la contratación de servicios de plataformas en PEP que antes se adquirían por separado. Contratar de manera agregada no sólo nos ha permitido negociar en paquete y obtener mejores precios, sino que ha dado lugar a un mejor proceso de selección y gestión de la tecnología. Los ahorros por consolidación de compras al interior de los organismos subsidiarios alcanzan 1,750 millones de pesos, equivalentes a un 7%, de 2010 a la fecha.

En lo que se refiere a la contrataciones consolidadas para toda la empresa destacan los servicios de telefonía, de fotocopiado y la adquisición de pasajes de avión. En este caso hemos obtenido ahorros por 185 millones de pesos, 16% del volumen de compras.

Hemos iniciado, también con éxito, aunque todavía en compras relativamente menores, la aplicación de contratos marco. El contrato marco para la adquisición de uniformes y ropa de trabajo arrojó un ahorro de 515 millones, lo que supone un ahorro de 45% sobre el volumen contratado.

Estamos seguros de que, al generalizarse la aplicación de estos contratos, las economías serán muy considerables.

Otro ejemplo exitoso del nuevo esquema de contratación, fue la adquisición de buquetanques, en donde se lograron ahorros del orden de los 38 millones de dólares, aproximadamente un 15 por ciento de los 6 barcos contratados en 2011.

Una figura que se aplica desde hace varios años en contrataciones en el exterior y ha comenzado a aplicarse con mucho éxito en México es la de los contratos preparatorios, tanto para compras nacionales como para adquisiciones en el mercado internacional a través de ITS, nuestra filial encargada de adquisiciones estratégicas de PEMEX en el exterior.

Estos contratos se han aplicado para adquirir, sistemas de lubricación y equipos de bombeo en el mercado nacional y para refacciones y servicios para todo tipo de equipo dinámico, catalizadores, servicios de interpretación de datos y software para sísmica en el internacional. Los ahorros estimados ascienden a 11 mil millones de pesos equivalentes al 13% de los montos contratados.

Un punto que es importante resaltar con respecto a los contratos preparatorios es que cuentan con una garantía de mejor precio en el mercado ya sea nacional o internacional. Hemos podido comprobar, a través del seguimiento de las condiciones de compra en estos contratos, que esta garantía se cumplió en el 99.9% de los casos en los últimos dos años.

Como ustedes saben, PEMEX ha venido trabajando para aumentar y fortalecer la participación de su proveeduría nacional. La estrategia para lograr este objetivo forma parte integral de los esfuerzos por mejorar nuestro modelo de suministro.

Nuestro compromiso será continuar sumando voluntades, esfuerzos y talentos para cerrar filas con quienes conducen y operan este proceso, así como conocer más a detalle las múltiples oportunidades que tenemos de actuar en conjunto con ustedes.

Estamos haciendo de PEMEX una empresa altamente competitiva, segura y sustentable. Para ello necesitamos proveedores proactivos, que ofrezcan nuevas soluciones, mejores prácticas operativas, equipos de última tecnología y servicios de excelencia.

Hay mucho trabajo por delante, pero la recompensa lo vale. Cada vez que generamos valor mediante las contrataciones, estamos apoyando el desarrollo económico del país, estamos cumpliendo con las expectativas que la sociedad mexicana ha deposi tado en nosotros. Asumamos este compromiso de crecer y mejorar nuestras prácticas.

Me gustaría terminar agradeciendo su participación en este evento y haciendo un exhorto a que trabajemos con una visión estratégica, con creatividad empresarial y con los más altos estándares de eficiencia.

Muchas Gracias.

Las menciones de PEMEX pueden referirse a Petróleos Mexicanos o a cualquiera de sus organismos subsidiarios

---

Última Modificación: 07/02/2012 a las 18:53 por Información y Prensa

© Petróleos Mexicanos · Orgullosamente hecho en PEMEX