

Contratos, concesiones y régimen fiscal

FERNANDO PATZY

BOGOTÁ, COLOMBIA 25 Y 26 FEBRERO DE 2013

Tipos de Acuerdos

Sistema Fiscal

Sistema de Concesiones

Sistema de Contratos

Contrato Producción Compartida

Contratos de Servicios

Petróleo y Minería

Solo Petróleo

Tipos de Acuerdos en Latino América

	Minería		Hidrocarburos	
	Exploración	Producción	Exploración	Producción
Bolivia	Concesión por solicitud	Se extiende la concesión original	Concesión por negociación	Sociedad Mixta Contrato de Operación (Contrato de Servicios)
Brasil	Concesión por solicitud		Concesión por licitación	
Ecuador	Concesión	Contrato de explotación	Concesión por Licitación	Contrato de participación y contrato de servicios
Colombia	Concesión por solicitud		Concesión por licitación	Contrato
Mexico	Concesión por solicitud	Se extiende la concesión original	Asignaciones	Sub Contrato de Servicios a terceros. Contratos integrales de producción
Perú	Concesión por solicitud	Concesión	Concesión por subasta	Contrato de Producción

Régimen de concesiones

- Todas las obligaciones principales se establecen mediante legislación y regulaciones.
- En lugar de firmar contratos con compañías individuales, el gobierno establece un sistema regulatorio para conceder permisos de exploración y desarrollo
- Las leyes y reglamentos define el régimen fiscal (impuestos y regalías) además de los requisitos laborales, ambientales y de responsabilidad social entre otros.

Régimen de Contratos

- Corresponde al ámbito del Derecho privado - acuerdo entre dos partes, en ejercicio de la libre voluntad, para unirse entre sí.
- Es un acuerdo negociado entre el gobierno y el inversionista.
- Son más específicos que las leyes - de obligado cumplimiento para las partes mencionadas solamente, aunque los derechos de terceras partes estén implicados.

Existe cada vez más críticas a este tipo de acuerdos debido a la discrecionalidad y complejidad que generan.

Régimen de contratos

- El contrato especifica los pagos, tasas periódicas y las reglas bajo las que la compañía puede operar.
- Si el gobierno participa en la explotación puede recibir un porcentaje de la producción
- Se firma antes de que la empresa realice inversiones

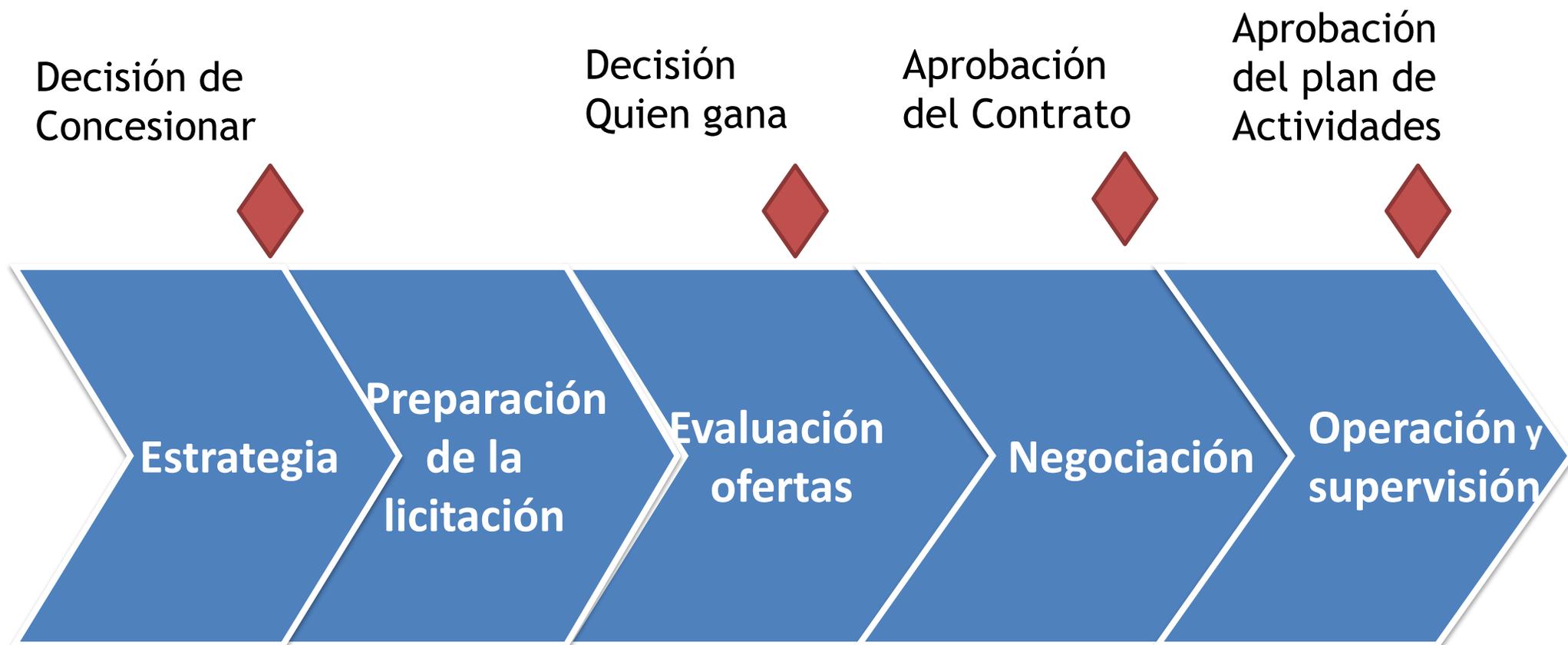
Régimen de contratos:

- Suele ser un documento que define todo el espectro de obligaciones de la compañía.
- Podría incluir permisos especiales, incluidas excepciones al régimen de regalías.
- Es posible que cubra obligaciones adicionales como: contenido local, infraestructura, gasto social, protección ambiental, salud y seguridad entre otros.
- Contiene disposiciones que establecen cómo se terminan las obligaciones

Complejidad de los contratos en las IE

- Compromisos de largo plazo – exploración 6 años y 25 años o más de producción
- Resultados económicos muy inciertos– geología y precios de los productos
- Las asimetrías de información generan desconfianza
- Un buen trato podría ser aparente puesto en retrospectiva

Proceso de Concesión / Contrato



Las partes involucradas

El Ministerio o la
Empresa que
representa el
interés nacional

Inversionista



Cada uno ve el acuerdo desde una perspectiva diferente

Algunos temas que consideran los contratos

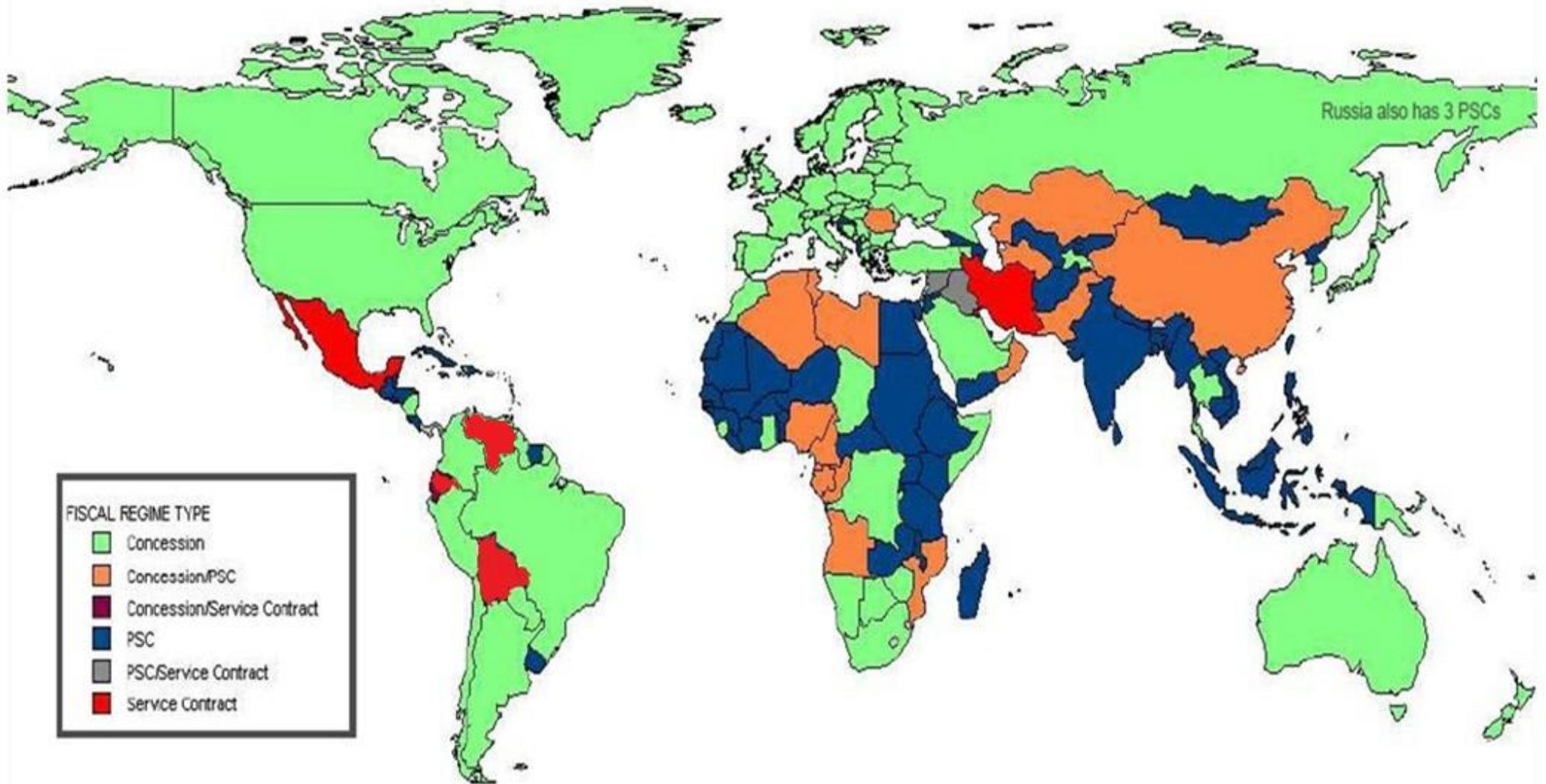
- Duración, extensión, Terminación
- Áreas de concesión y procedimiento de abandono
- Derechos del contratista, pasivos, obligaciones
- Descubrimiento y evaluación,
- Desarrollo y producción
- Costo de recuperación,
- Régimen fiscal,
- Medición y valoración de reservas
- Administración de las operaciones
- Programas de trabajo
- Estabilización
- Protección ambiental y seguridad
- Confidencialidad
- Cambios de propiedad
- Capacitación de RH
- Contenido local
- Abandono de pozos e instalaciones
- Procedimientos de contabilidad
- Garantías de la compañía
- Ley aplicable y arbitraje
- Estabilidad

Es buena práctica incluir muchos de estos elementos en la legislación para que se apliquen a todas las licencias

Tipos de contratos en la industria del Petróleo

- **Contratos de producción compartida**
(*Production Sharing Contract*)
 - Derecho a producir y vender para recuperar costos y obtener ganancias
 - El Gobierno puede recibir y vender su cuota de producción
- **Contrato de Servicios**
 - Cuota fija por unidad de producción para cubrir costos y un margen acordado

Tipos de contrato en la industria del petróleo



Source: Wood MacKenzie's Pathfinder

Courtesy Graham Kellas

Aspectos importantes para el trabajo Parlamentario

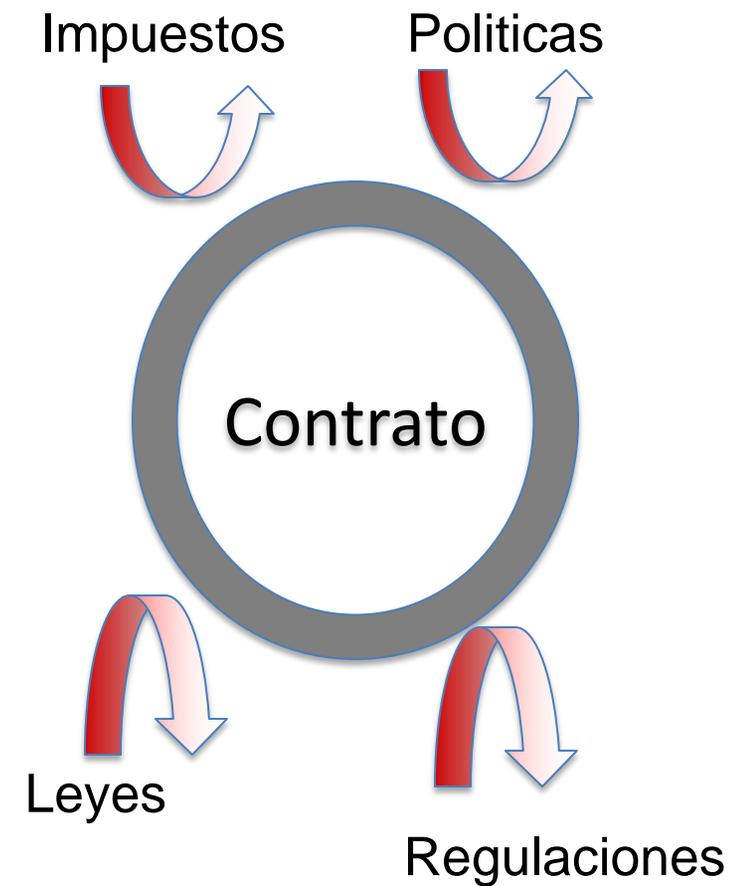
1. Quienes son los inversionistas

- Una empresa multinacional;
- Una empresa privada internacional;
- La filial local de una empresa internacional;
- Una empresa privada del país productor
- Una empresa conjunta conformada por varias de las entidades mencionadas o
- Un *joint venture* con una empresa nacional

Aspectos importantes para el trabajo Parlamentario

2. Clausulas de estabilidad del contrato

- ¿Cuáles son estas condiciones?
- ¿Para qué sirven?
- ¿Para las empresas y los gobiernos?



Aspectos importantes para el trabajo Parlamentario

3. Arbitraje

- Qué es el arbitraje?
- Por qué razón desea arbitraje:
 - a. El inversionista?
 - b. El Gobierno?
- ¿Qué institución está a cargo de arbitraje?
- ¿Dónde se celebraría?
- ¿Cómo se seleccionan los árbitros?

Aspectos importantes para el trabajo Parlamentario

4. Confidencialidad y acceso a la información

Dos temas:

- Confidencialidad del propio acuerdo
- Confidencialidad de la información generada en el acuerdo

Acceso a la información
transparencia/confianza
promueve la competencia

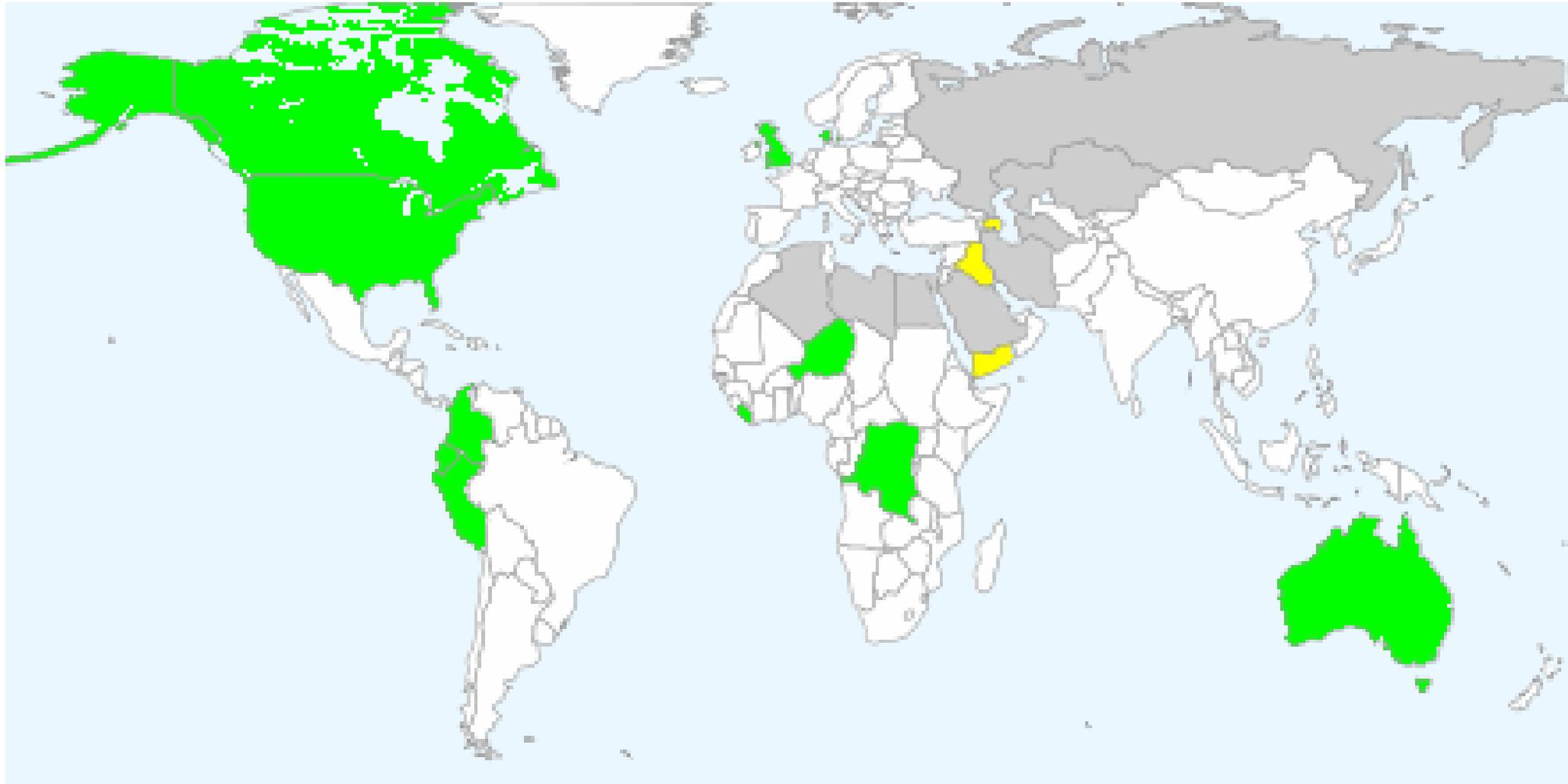
Interés
Publico

Interés
Comercial

Propiedad intelectual
ventaja competitiva
Proteger inversión

Rol de los parlamentos

Divulgación de los contratos



- Los contratos no son divulgados
- Divulgación pública Ad-hoc de algunos contratos
- Todos o la mayoría de los contratos son divulgado

Alcance de las cláusulas de confidencialidad

	¿Posibles efectos negativos para la empresa si se divulga?	Por lo general contenida en el contrato original
Referencia a las transacciones futuras	Si	No
Secretos comerciales	Si	No
Obligaciones operacionales	No	Si
Disposiciones ambientales	No	Si
Empleo de los ciudadanos y capacitación	No	Si
Términos fiscales	No	Si
Las partes en el acuerdo	No	Si

Evolución reciente de los términos contractuales

Causas

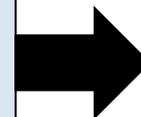
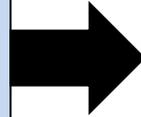
Nuevos socios potenciales
Altos precios/beneficios
Creciente presión pública
Mejores referencias internacionales
Mayor conciencia de los riesgos/desventajas

Demandas

Regalías mas altas
Impuestos a las sobreganancias
Mayor participación del Estado
Mayor protección ambiental
Mayor control de las operaciones

Métodos

Cambios legislativos
Renegociación de contratos
Nacionalización



Aspectos importantes para el trabajo Parlamentario

Los contratos en las industrias extractivas
juegan una función cuasi-legislativa!

El parlamento debe tener acceso a los
contratos para ejercer sus funciones con
eficacia!

Régimen fiscal en las IE

El papel del régimen fiscal

- Permite obtener ingresos al Estado
- Permite a los inversionista ganar un retorno razonable
- Encontrar el equilibrio adecuado entre los intereses del Estado y el inversionista
 - Tiempo– hoy es mejor que mañana
 - ¿Equidad – inversionistas/ gobierno obtienen un retorno justo?
 - ¿Aplicación– se puede hacer cumplir esta herramienta fiscal?

Diseño del Sistema de Impuestos: Fiscalidad Progresiva

- La mayoría de países intentan variar la participación gubernamental como una función progresiva de la renta o de la rentabilidad del proyecto.
- El riesgo es que el incremento de los ingresos para el gobierno generen desincentivos para explorar y producir.
- Los gobiernos generalmente prefieren flujos de ganancias fiscales seguros y predecibles

Diseño del Sistema de Impuestos:

Participación Regional/Nacional de los Ingresos

- Los recursos petroleros generalmente están concentrados en pocas regiones.
- Debe considerar una asignación de los ingresos a los gobiernos subnacionales
- El petróleo y la minería son negocios globales, para establecer un régimen fiscal competitivo el país tiene que tomar en cuenta su capacidad para atraer inversiones de capital comparada con otras áreas de petróleo y gas en el mundo.
- La existencia de una empresa estatal

Instrumentos

Los Impuestos basados en las Ganancias:

- Son aquellos obtenidos sobre la diferencia entre ingresos y costos, tienen una variedad de formas:
 - impuesto a los ingresos corporativos,
 - impuesto a las ganancias extraordinarias,
 - Impuestos a la repatriación de utilidades
- Desventaja gran demanda de conocimientos que debe tener la oficina de administración de impuestos
- Puede ofrecer a los contribuyentes un ámbito considerable para la evasión de impuestos a través de la inflación de los costos y las inversiones o la falsificación de resultados

b) Instrumentos

Impuestos sobre Ingresos y sobre la Producción:

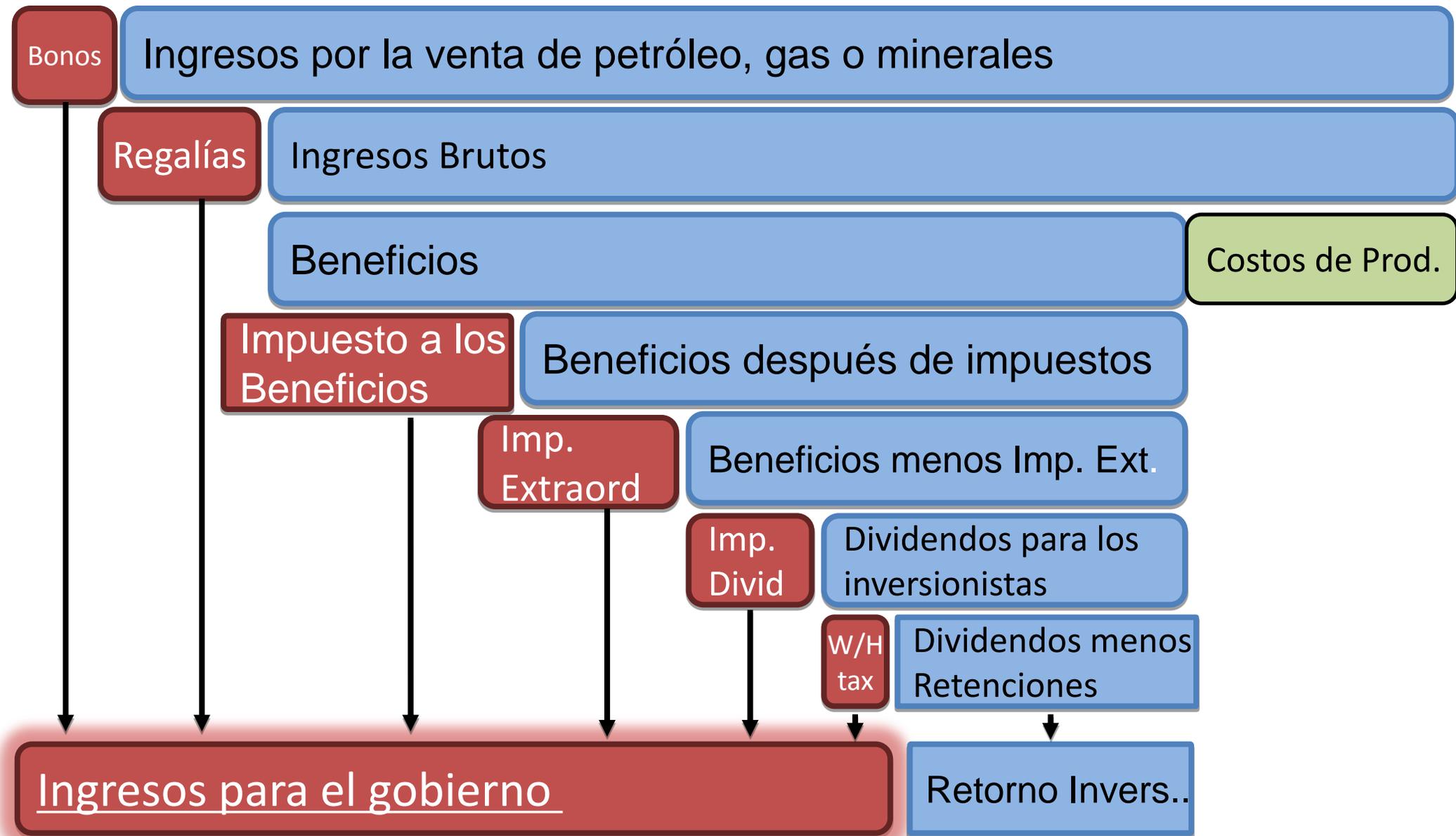
- **Los impuestos sobre ingresos** son expresados como un porcentaje del valor de la producción. Las regalías generalmente son estructuradas como un impuestos sobre ingresos.
- **Los impuestos sobre la producción** son expresados como un cargo fijo por unidad de producción.
- Ventaja son impuestos relativamente simples de administrar y generan recursos rápidamente.
- Desventaja son insensibles a los incrementos de rentabilidad y no favorecen la explotación de pequeños campos o campos marginales

b) Instrumentos

Impuestos flexibles:

- Ajustes para provocar que impuestos simples sobre las ganancias se comporten progresivamente y/o para revertir el comportamiento regresivo de sus impuestos sobre ingresos o sobre la producción.
- Los mecanismos varían considerablemente, pudiendo incluir uno o más de los siguientes
 - Indicadores Simples
 - Niveles de Precios
 - Producción
 - Costos
- Los indicadores usados para ajustar el impuesto son sólo substitutos de la rentabilidad, y pueden ser muy imperfectos

Instrumentos Fiscales



Instrumentos

1. Bonos

- A la firma del contrato, descubrimiento, o bono por producción
- Características:
 - *Pagado en efectivo por adelantado*
 - *Sumas importantes*
 - *Depende de la superficie concedida (tamaño de los bloques de exploración)*
 - *Costo recuperable a través de impuestos?*
 - *Especificadas en el contrato*

Regalías

- Pago por el derecho a extraer los recursos
- Indemnización por la pérdida de recursos, sin tener en cuenta la rentabilidad de un proyecto extractivo → las regalías no son un impuesto

¿Por qué es importante?

Regalías

- Generalmente, el porcentaje del valor de la producción
- Variaciones:
 - Variable vs tasas fijas
 - Sobre el valor bruto o neto de producción

Impuesto a las utilidades

- El impuesto se paga sobre beneficios netos
 - (ingresos brutos menos los costos)
- Costos: regalías (?), costos de operación, costos de capital, intereses de los prestamos, depreciación, reservas por agotamiento...
- La tasa varía, por lo general entre 15 a 45 %

Impuesto a las utilidades

- Las utilidades dependen de los ingresos y costos
- ¿Qué es un costo recuperable?
- ¿Cuál es el tiempo de recuperación de costos?
- ¿A quién le corresponde verificar?

Impuesto a la sobre ganancia

- Impuesto especial diseñado para capturar una porción de los beneficios adicionales que pueden surgir cuando se disparan los precios internacionales-también llamados impuestos a las ganancias extraordinarias.
- Si una rentabilidad del 15% es suficiente para justificar el riesgo de inversión, cualquier retorno sobre 15% es excedente al inversor.

Evaluación de los instrumentos

Instrumento	Oportunidad de los pagos	Justo para el Gobierno	Justo para los inversionistas?	De fácil cumplimiento?
Bonos	Al inicio	+/-	+/-	SI
Regalías	Temprano mensual	+/-	-	SI
Imp. a las ganancias	A fin de año, si hay ganancias		+	NO
Imp a la Sobre-ganancia	Solo cuando hay sobre ganancia	+	-	NO