

## LOS MODELOS CONTRACTUALES Y SUS ARISTAS PARA ATRAER INVERSIONES



“La mayoría de los contratos petroleros (o licencias) firmados en los años ochenta y noventa están a punto de terminar y eso está generando preocupación en diferentes ámbitos”, dice **David Jhonston, Partner and Managing Director JOHNSTON & Co., Inc.**, al introducir su conferencia denominada ‘Modelos contractuales y de inversión en proyectos E&P’ en área de hidrocarburos en el contexto global en el marco del Foro Internacional del Gas realizado a finales de agosto.

Y detalla. “Las preocupaciones están ligadas a llegar prematuramente al límite económico del proyecto, al mantenimiento del mismo o, a hacer nuevas inversiones y, a las renegociaciones”, entre otras.

La terminación de un contrato se aborda después de años de producción en declive. Llega un momento en que los ingresos brutos solo cubrirán los costos y las 'regalías'. Aproximadamente 5 años antes de la culminación, las compañías tendrán un interés diferente para invertir en nuevas perforaciones u otras actividades que generen ingresos mucho más allá del plazo del contrato.

El límite económico es el resultado de costos operativos fijos y 'regalías'. En este contexto, incluye regalías e impuestos, que se "comportan" como regalías (impuestos directos). Esos elementos fiscales se combinan para estimar la tasa total de regalías o tasa efectiva de regalías, explica Johnston.

Las tasas efectivas de regalías varían ampliamente en todo el mundo, pero el promedio mundial es cercano al 20%. La tasa de regalía efectiva de Bolivia es del 50%.

En ese contexto, en un análisis global, la aplicación las regalías tienen ventajas y desventajas, enfatiza el especialista. Las ventajas están relacionadas a su facilidad de calcular, a que los Estados tendrían ingresos rápidos desde el inicio y, a que estos recursos están garantizados, si hay producción.

Las desventajas giran alrededor de que no siempre es fácil de calcular, que los Estados reciben su parte incluso si no se generan ganancias económicas para las empresas, a que la recuperación de

costos sea más difícil o más lenta para los inversores y que puede causar la terminación prematura de las operaciones de un proyecto.

A propósito, Jhonston esboza un ejemplo: “Con una regalía del 50% cuando los costos equivalen al 50% de los ingresos brutos, el campo se encuentra en el límite económico. Sin embargo, todavía hay ganancias disponibles en ese punto. Pero, hay algo que es igualmente importante, una empresa no continuará operaciones petrolíferas ordinarias a medida que se acerca al límite de un contrato. Es, por definición, (teoría tributaria) ineficiente. Pero no solo en teoría”.

En ese marco, en términos generales ¿qué hacer cuando un proyecto está en su límite económico y en el final de su vida contractual?: Johnston plantea algunas salidas: Pasar el proyecto a un operador de menor costo, renegociar los términos del contrato, especialmente en extensiones y compromisos. Y en términos fiscales/contractuales: una mayor dependencia de los ingresos basados en la ganancia bruta o elementos basados en la producción.



> “Las tasas efectivas de regalías varían ampliamente en todo el mundo, pero el promedio mundial es cercano al 20%”, en Bolivia es del 50%.

- **Acceda** a las anteriores entregas de [La Nota Energética](#)
- **Ingrese** a [Petróleo & Gas](#)