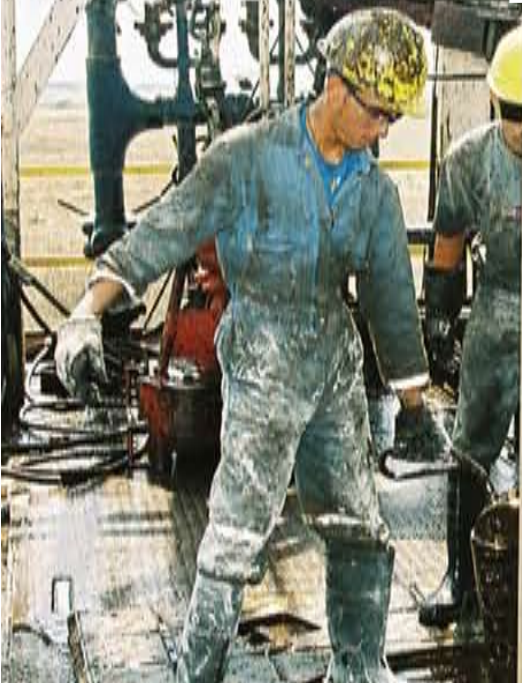


Convenios Operativos: Una privatización disfrazada



Serie Plena Soberanía Petrolera N° 3

MINISTERIO
DE ENERGÍA Y PETRÓLEO



PDVSA

Serie Plena Soberanía Petrolera

Convenios Operativos: Una privatización disfrazada



En la tercera edición de la Serie Plena Soberanía Petrolera se explica qué fueron los Convenios Operativos, los malos negocios que, en el marco de la estrategia denominada apertura petrolera, promovió la gerencia antinacional que, bajo el amparo de una supuesta meritocracia, conducían a PDVSA hacia su lenta privatización

SERIE PLENA SOBERANÍA PETROLERA **Nº 3**

Convenios Operativos: Una privatización disfrazada

Depósito legal:

If1382006330858

Distribución gratuita

Se permite la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación, siempre que sea citada la fuente.

Coordinación y producción:

Gerencia Corporativa de Asuntos Públicos de Petróleos de Venezuela, S.A.

Teléfono: +58 (212) 7084021. Fax: +58 (212) 7084460

Caracas, Venezuela, marzo de 2006

www.**pdvsa.com**

Contenido

<u>1</u>	Introducción	7
<u>2</u>	Convenios operativos: <i>Una privatización disfrazada</i>	9
<u>3</u>	Las rondas	10
<u>4</u>	Discurso engañoso	12
<u>5</u>	Traje a la medida	14
<u>6</u>	¿Contratos de servicio?	16
<u>7</u>	El peso de la rondas	18
<u>8</u>	Plena Soberanía Petrolera	21
<u>9</u>	Fisco afectado	23
<u>10</u>	Sí eran petroleras	26
<u>11</u>	Divisas sin control.....	28
<u>12</u>	Arbitraje foráneo	31
<u>13</u>	La migración: <i>Salida del laberinto</i>	32
<u>14</u>	Acuerdo previo	35
<u>15</u>	Conclusiones	36
	Anexos.....	38
	Bibliografía consultada.....	39



1 Introducción

“La privatización de Petróleos de Venezuela (PDVSA) no puede ser vista como un tabú... El Estado venezolano tiene un excesivo control sobre el negocio petrolero... El rol del Estado debe ser el de suministrador de materia prima, y de creador de infraestructura... pero no debe ser actor, porque lejos de multiplicar el valor del negocio, lo va a reducir” (Luis Giusti, presidente de PDVSA, Diario El Nacional, 9 de julio de 1997).

“La forma más dinámica de la apertura utilizada hasta el momento ha sido establecer contratos con empresas privadas, para la reactivación de campos considerados como marginales. Aun sin restricción presupuestaria, muchos proyectos no resultan rentables para una filial de PDVSA; pero para una empresa privada que paga una tasa de impuesto de 34% sin regalía, sí pueden ser rentables...” (Ramón Espinasa, Economista Jefe de PDVSA, Revista Debates IESA, 1996).

Las tesis anteriores contaron, por cierto, con el firme respaldo de medios de comunicación y de cámaras empresariales del país. Tal fue la concepción que logró imponerse en la sociedad venezolana –gracias a exitosas campañas de imagen y opinión pública– a poco tiempo de haberse decretado la nacionalización de la industria petrolera.

Pero esa especie de estado de hipnosis colectiva se ha ido diluyendo poco a poco, como consecuencia de al menos cuatro hechos políticos trascendentales:

- La victoria electoral del Presidente de la República, Hugo Chávez en 1998.
- El proceso constituyente y la aprobación de la Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela en 1999.
- La entrada en vigencia de la Ley Orgánica de Hidrocarburos el 1 de enero de 2002.
- La derrota de la meritocracia y su sabotaje petrolero de diciembre de 2002, acción que se tradujo en el rescate de PDVSA para el pueblo y que además ha

permitido develar secretos por años negados al Estado venezolano de los negocios diseñados y puestos en ejecución durante la denominada apertura petrolera.

Este trabajo se centra en uno de estos “*negocios*” de la apertura petrolera: los Convenios Operativos, suerte de concesiones transmutadas en contratos de servicios gracias a la interpretación que hicieron las partes interesadas, sobre un artículo de la Ley de Nacionalización, sin mucho reparo ante los señalamientos críticos provenientes de la academia o el parlamento.

Hoy día, bajo la conducción del Presidente Chávez, el Gobierno Bolivariano impulsa la política de Plena Soberanía Petrolera, en el marco de la cual, el Estado venezolano se ha propuesto recobrar el control de nuestro principal recurso: el petróleo, para devolverlo al servicio del pueblo de Venezuela y de la construcción del socialismo. Con este número tres de la **Serie Plena Soberanía Petrolera** aportamos al pueblo venezolano y a la conciencia nacional documentos, informaciones y reflexiones sobre uno de los negocios emblemáticos de la apertura petrolera y uno de los mayores fraudes cometidos contra el país, que conducía a la inexorable privatización de nuestra industria petrolera.



2 Convenios Operativos: Una privatización disfrazada

El Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri) promovió ante el capital foráneo las diversas modalidades de negocio surgidas como consecuencia del programa de apertura petrolera impulsado por PDVSA, en un libro titulado *“Oportunidades de Inversión en Hidrocarburos y Petroquímica”*.

Ese texto editado a finales de la década de los 90 define los Convenios Operativos como una figura legal mediante la cual *“una filial de PDVSA contrata a una compañía privada con la finalidad de que le preste el servicio para realizar una actividad específica”*.

Agrega además que esos contratos a 20 años a partir de su firma *“no involucran propiedad, sino la ejecución por parte del contratista de ciertas actividades operativas que se consideran legalmente como fuera del espectro de actividades reservadas al Estado. Por esa razón, estos contratos no requieren ni revisión ni aprobación por parte del Congreso Nacional”*.

También comenta que *“los Convenios Operativos se han otorgado, principalmente, dentro del Programa de Reactivación de Campos Marginales, el cual tiene como objetivo utilizar tecnologías avanzadas para reactivar campos maduros que bajo tecnologías convencionales tendrían poco atractivo”* y destaca que *“aunque los contratistas no tienen ningún derecho sobre los beneficios económicos resultantes de las ventas de la producción, reciben un porcentaje de cada barril producido como contraprestación por sus servicios, recuperan sus inversiones de capital sobre la base de una fórmula proporcional de reembolso y cancelan la tasa corporativa de 34% de Impuesto Sobre La Renta (ISLR)”*.



3 Las rondas

PDVSA firmó 32 Convenios Operativos (sin contar los tres establecidos con las universidades Central de Venezuela, del Zulia y de los Andes) con 22 empresas en un proceso de licitaciones que se llevó a cabo en tres rondas, las cuales se iniciaron en 1992, continuaron en 1993 y culminaron en 1997.

En la primera ronda se entregaron tres campos, en la segunda 11 y en la tercera 20. Todo esto se concretó mediante procesos de licitaciones, salvo un caso de adjudicación directa realizado en 1995 en el que se favoreció a la empresa estadounidense ChevronTexaco (hoy Chevron) con la cesión del campo Boscán, ubicado en el estado Zulia, al occidente del país.

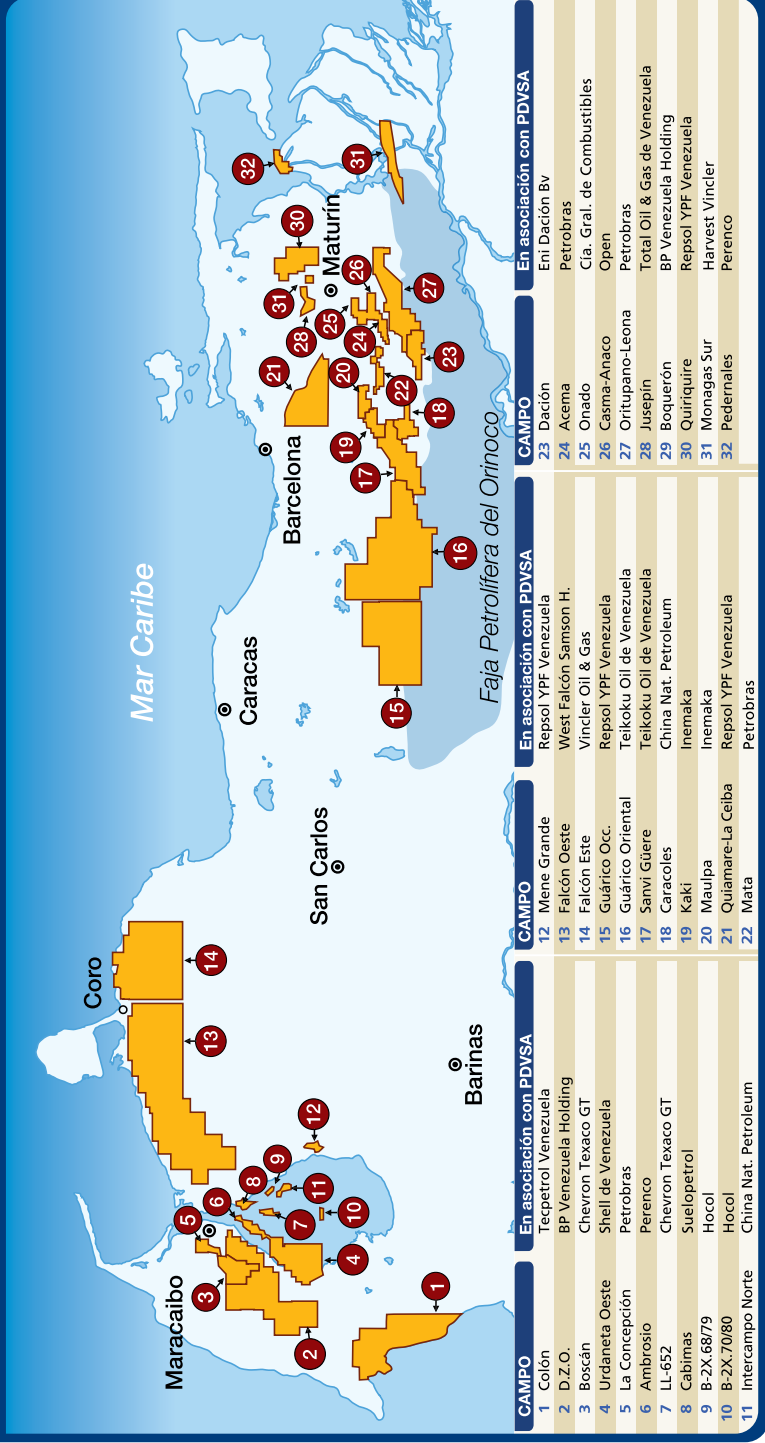
En los contratos firmados por PDVSA y las compañías privadas operadoras que resultaron ganadoras en los procesos mencionados, se incluyeron cuatro obligaciones económicas que debía asumir la estatal venezolana, condiciones que incrementaban los costos de producción de PDVSA, al mismo ritmo que aumentaban los precios del petróleo.

Los cuatro elementos contractuales eran:

- 1 Los costos de operación (*op fee*)
- 2 Los costos de capital (*cap fee*)
- 3 Los incentivos para una mayor producción
- 4 El reconocimiento del financiamiento de capital, es decir, de las deudas adquiridas para poder realizar inversiones

Cuando se suman todos esos elementos, más el hecho de que la regalía la asumía PDVSA, resultaba que la corporación venezolana pagaba entre 110% y 135% del costo de cada barril.

Ubicación geográfica de los Convenios Operativos





4 Discurso engañoso

El discurso político esgrimido por la gerencia de la vieja PDVSA con la intención de inducir a la opinión pública nacional a aceptar las supuestas virtudes de los Convenios Operativos, se fundamentó sobre dos elementos:

1. Los campos a entregar a las operadoras privadas, algunas nacionales, y en su mayoría, extranjeras, eran marginales, es decir, que producían poco, o estaban inactivos.
2. Por razones de economía, era preferible que estos campos fuesen administrados por terceros antes que por la compañía nacional, la cual destinaría sus esfuerzos hacia otras actividades y áreas.

En lo que respecta a la utilización de los conceptos de campos marginales o inactivos se obviaron los siguientes hechos históricos:

- Los campos fueron cerrados en la era de las concesiones, principalmente, por conveniencia de las concesionarias, las cuales poseían campos mucho más productivos y cuyo interés era maximizar la eficiencia de su inversión; especialmente después de oficializarse la política de no más concesiones de Juan Pablo Pérez Alfonso. Frente a esa medida, la respuesta de las transnacionales fue intensificar la producción de los campos con mayor rendimiento, para así hacerse de un gran volumen de crudo antes de que finalizara la vigencia del período concesionario en 1983.
- Para hacer frente a esa situación, el antiguo Ministerio de Minas e Hidrocarburos (actualmente denominado Ministerio de Energía y Petróleo) ordenó cerrar aquellos campos que estaban siendo explotados en condiciones que ponían en riesgo la recuperación de los yacimientos en el largo plazo.

Aunque parezca paradójico, la figura de los Convenios Operativos fue legitimada mediante la interpretación de la Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos de agosto de 1975, conocida como Ley de Nacionalización. Esta ley establecía en su artículo 1° que el Estado se reserva “por

razones de conveniencia nacional, todo lo relativo a la exploración del territorio nacional en busca de petróleo, asfalto y demás hidrocarburos; a la explotación de yacimientos de los mismos; a la manufactura o refinación, transporte por vías especiales y almacenamiento; al comercio interior o exterior de las sustancias explotadas y refinadas, y a las obras que su manejo requiera".



Luis Giusti, ex presidente de PDVSA y Erwin Arrieta, ex ministro de Energía y Minas, impulsaron la estrategia antinacional denominada apertura petrolera

Sin embargo, en el artículo 5º se señalaba que el Estado podía ejercer las actividades señaladas en el artículo 1º directamente *"o por medio de entes de su propiedad, pudiendo celebrar los Convenios Operativos necesarios para la mejor realización de sus funciones"*, siempre y cuando en ningún caso estas gestiones afectaran la esencia misma de las actividades atribuidas.



5 Traje a la medida

Obviamente y la luz de la historia, algunos de los actores determinantes en la elaboración de este párrafo sabían claramente hacia donde querían que marchara la industria petrolera nacional.

En otras palabras, confeccionaron un traje a la medida, y notablemente holgado en cuanto a condiciones, para el capital privado internacional.

En este proceso no importó contradecir la Ley que ellos mismos ayudaron a redactar, al entregar actividades reservadas al Estado, sino que además permitieron que tales negocios se diseñaran teniendo como meta la reducción de los aportes fiscales por al menos dos vías: una directa, materializada en el pago de la misma tasa de ISLR que se le aplica al sector no petrolero y otra indirecta, concretada mediante el traspaso de los costos (regalía, reconocimiento de las inversiones, deudas y gastos y cancelación de estímulos) a PDVSA, empresa que a su vez deducía los mismos a la hora de cumplir con el Fisco.

A propósito de estos hechos el Ministro de Energía y Petróleo y Presidente de PDVSA, Rafael Ramírez, ha sostenido que hasta hace apenas algunos años, la empresa estatal estuvo sometida al interés transnacional. Y al referirse a la vieja gerencia ha indicado que *“ideológicamente estuvo definitivamente comprometida con una visión que tenía que ver con la necesidad de que el Estado no participara en la administración de los recursos, de que el Estado fuera entregando al capital privado nacional o internacional la operación y la administración de nuestros recursos y que se fuera retirando de las actividades energéticas”*.

Los cuestionamientos surgidos en contra de la apertura petrolera, en general, y de los Convenios Operativos, en particular, no persiguieron la negación de la participación del capital privado en el desarrollo del sector petrolero venezolano, sino su apego a condiciones claramente fijadas en la Ley. Por ejemplo, el Plan de Negocios de PDVSA 2005-2012 prevé inversiones por 56 mil millones de dólares, 30% de las cuales serán aportadas por terceros.

Pero una cosa es la participación privada reglamentada y otra la reducción intencional del papel del Estado venezolano como ente regulador y de PDVSA como actor fundamental en el sector petrolero nacional.



**En los Convenios Operativos
Venezuela no tenía ningún
control sobre las operaciones
y la producción de los campos
que manejaban las empresas
transnacionales**

“Se puede tener el capital privado en el país si se posee el control, porque permite planificar las operaciones y la producción. Pero en los Convenios Operativos, Venezuela no tiene ningún control. Son 500 mil barriles diarios entregados por medio de esa figura de aparentes contratos de servicios”, ha expresado Ramírez.



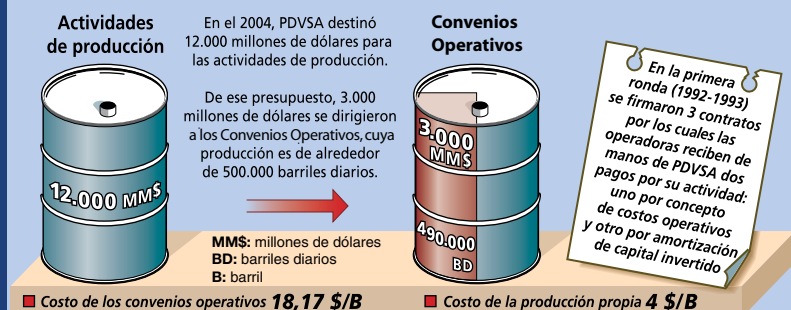
6 ¿Contratos de servicio?

Los hechos han demostrado que los Convenios Operativos nunca fueron contratos de servicios, pues a las empresas operadoras –en contradicción con lo establecido en la propia Ley que sirvió para su nacimiento– se le entregaron facultades para llevar a cabo tareas de exploración y producción, es decir, las actividades reservadas al Estado venezolano.

Pero además del grave divorcio entre lo que realmente eran los Convenios Operativos y lo que se suponía debieron haber sido desde el punto de vista legal, así como de la brecha surgida entre el interés meramente mercantil de las empresas operadoras y el cumplimiento de sus obligaciones para con el Fisco, este esquema de negocios se convirtió en un fuerte peso en el ala de la propia PDVSA pues, según la condición establecida en los contratos, ésta debió asumir costos cada vez más altos debido a que los mismos están indexados a los precios del barril petrolero.

Al respecto hay que colocar sobre la mesa de discusión un dato adicional. Al igual que el resto de los negocios de la apertura petrolera, los Convenios Operativos fueron diseñados para un contexto de volúmenes mayores, una política antiOPEP. No se pensó en un mercado en el que se iba a producir el fenómeno de precios

1ra. Ronda (1992-1993)



crecientes y de racionalización de los volúmenes. Debe recordarse que el momento histórico de su surgimiento está signado por la promoción de la puesta en el mercado de mayores volúmenes en detrimento del valor del recurso.

Pero volvamos al tema de los costos. Hasta el primer semestre del año 2005 los 32 convenios produjeron 499 mil barriles por día, con un valor promedio de mercado de 34,67 dólares por barril. Las contratistas facturaron para sus servicios aproximadamente 18,17 dólares por barril, es decir, 52% del precio mencionado. En cambio los barriles extraídos por PDVSA costaron 4 dólares por unidad.

En este punto resulta apropiado recordar que como se señala arriba, en el artículo 5º de la Ley de Nacionalización se advertía que los Convenios Operativos no debían afectar la esencia misma de la actividad reservada, mandato que obviamente no se cumple cuando los supuestos servicios prestados por las operadoras de estos negocios suman 52% del valor de mercado del producto.

Más aún, en la exposición de motivos de esta Ley se estableció expresamente que tales convenios no podrían comprometer un porcentaje significativo de la producción y los Convenios Operativos representaron casi 25% de la extracción de crudos realizada en el país.

En el artículo 5to. de la Ley de Nacionalización se advertía que los Convenios Operativos no debían afectar la esencia misma de la actividad reservada, mandato que obviamente no se cumple cuando los supuestos servicios prestados por las operadoras de estos negocios suman 52% del valor del mercado del producto

Costo de Convenios Operativos

Ronda	Producción total barriles al año	Valor de la producción	Pago a empresas		Pérdidas para la Nación \$
			\$	%	
I (3 convenios)	10.320.000	298.800.000	196.800.000	68	4.000.000
II (12 convenios)	74.640.000	2.171.500.000	1.676.000.000	77	249.000.000 *
III (17 convenios)	64.750.000	1.851.100.000	1.004.600.000	54	5.000.000 **

(*) Diez de estos convenios (**) Tres de estos convenios



7 El peso de las rondas

“PDVSA desembolsó durante el año 2000 la cantidad de 2,15 millardos de dólares por concepto de honorarios de operación, honorarios de capital y otros estipendios, mientras que durante 1999, este desembolso fue de 1,27 millardos de dólares, es decir, hubo un incremento en el 2000 de 885 millones de dólares equivalente a 70%. ...Al respecto es pertinente señalar que según nuestra política de protección de precios mediante el régimen de cuotas de la OPEP, las eventuales disminuciones de la cuota de producción podrían originar reducción de las ganancias de la Corporación, debido al mayor costo de los crudos producidos en los convenios de la I y II rondas, los cuales tendrían prioridad de comercialización con respecto a la producción propia”.

El párrafo anterior forma parte de las advertencias relacionadas con este esquema de negocios y contenidas en el Informe del Comisario de PDVSA, Rafael Darío Ramírez Coronado, emitido en el año 2000, palabras que se adelantaron por pocos años a una grave realidad que se profundizó rápidamente.

Algunos de los casos detectados y reseñados en ese documento fueron:

- En uno de los convenios del oriente del país, Monagas Sur, operado por la empresa estadounidense Benton Vincler, se determinó que *“la diferencia entre el honorario*

1ra. Ronda: Convenios Operativos

Desventajas

- Altos costos operativos (MTF y Opfee elevados e indexados)
- Tasas de interés Prime + 2,5 %
- No contempla el plan de desarrollo
- Pago según cesta de crudo de mayor gravedad
- Pago de regalía por PDVSA del gas consumido
- Contractualmente no sujetos a cuota OPEP

2da. Ronda: Convenios Operativos

Desventajas

- ▷ Altos costos operativos (MTF y Opfee elevados e indexados)
- ▷ Incentivos indexados, sin estar dentro del MTF
- ▷ Exploración a riesgo de PDVSA
- ▷ Campos no marginales (Boscán, Oritupano)
- ▷ No contempla el plan de desarrollo
- ▷ Contractualmente no sujetos a cuota OPEP
- ▷ Pago de regalía por PDVSA del gas consumido
- ▷ Reconocimiento de pagos según precios de cesta de producción
- ▷ Contractualmente no sujetos a cuota OPEP

de operación reconocido y pagado por la contratista de 8,77 dólares por barril versus el costo de producción de 3,63 dólares por barril le ha generado una ganancia estimada (a la empresa operadora) de 297,7 millones de dólares lo que equivale a 178,5% de su costo de producción. Desde el primero de abril de 1993 al 31 de diciembre de 1999, la contratista ha desembolsado 542,4 millones de dólares y PDVSA le ha pagado en el mismo período la cantidad de 535,5 millones de dólares lo que demuestra que la inversión del operador la está financiando PDVSA, lo cual desvirtúa el espíritu de los Convenios Operativos”.

- ▷ “Se observó que algunos de los costos facturados por las contratistas a PDVSA son superiores a los que hubiera pagado la corporación por trabajos similares”.
- ▷ “En las pruebas realizadas sobre los costos de perforación del pozo J-479X, ubicado en el campo Jusepín, en el oriente del país, que opera la empresa francesa Total, se determinó una diferencia de 240% entre el costo real cargado a PDVSA,

3ra. Ronda: Convenios Operativos

Desventajas

- ▷ Primeros 4-5 años VNH= estipendio en general opuesto a I/II Ronda
- ▷ Ingresos Nación bajos, menos del 30% en general
- ▷ Mayor esfuerzo administrativo
- ▷ Reconocimiento gastos ambientales y fuera de estipendio
- ▷ Fórmula del valor del crudo no incluye indexación del flete
- ▷ Mínimo estipendio (30%) debería ser autoajustable o menor
- ▷ Reconocimiento de estipendio fijo del 30% luce alto en convenios o extensiones de alta rentabilidad

25,9 millones de dólares, y el estimado y calculado para la misma prueba, tomando como base los mismos parámetros técnicos y costos actualizados utilizados por la Gerencia de Perforación del área que fue de 7,6 millones de dólares”.



PDVSA financiaba los costos de perforación de las empresas de los Convenios Operativos, lo cual desvirtuaba el espíritu de estos contratos

“En 17 de los 31 convenios auditados se determinó que las empresas contratistas contratan o emplean mano de obra foránea excediendo en número y monto de la nómina de lo permitido en el artículo 27 de la Ley Orgánica del Trabajo... Esta contravención de la norma por parte de las contratistas hizo que PDVSA pagara al margen de la Ley 17, 1 millones de dólares (6,55 millardos de bolívares) hasta el 31 de diciembre de 1999”.



8 Plena Soberanía Petrolera

En el primer trimestre de 2005 los supuestos servicios que cobraban las contratistas sumaron, en el caso de la primera ronda en la que se contrataron tres Convenios Operativos, alrededor del 80% del valor de la producción.

En este caso se produjeron 34 mil barriles diarios con un valor promedio de 30,29 dólares por barril, y facturaron 24,09 dólares por barril por concepto de supuestos servicios. Además hay que tomar en cuenta que PDVSA, y no la contratista, es la que pagaba 30% de regalía por esa producción más gastos de administración que se ubicaron en el orden de 3,3% , durante ese período.

Con la nueva Ley Orgánica de Hidrocarburos que entró en vigencia en 2002, incrementamos la regalía de un 16,2/3% a 30% y los pagos se redujeron de manera correspondiente. De allí resultó un ahorro de 69 millones de dólares aproximadamente

Como consecuencia de todo esto y si no se hubiese tomado ninguna medida, a finales del trimestre de 2005 la empresa estatal habría perdido 3,14 dólares por cada uno de estos barriles producidos: 9,7 millones de dólares en total.

Sin embargo, con el objetivo de corregir esta situación, el Ministerio de Energía y Petróleo emitió un instructivo, el 12 de abril de 2005, retroactivo desde del 1° de enero, que limitó los pagos a los Convenios Operativos, con efecto inmediato y en cualquier circunstancia, al 66,67% con el propósito de evitar que PDVSA sufriera más pérdidas por sus operaciones.

En lo que respecta a la segunda ronda, se produjeron 192 mil barriles diarios de crudo, con un valor promedio de 37,68 dólares por barril, y con una facturación promedio de 24,81 dólares el barril, 66% del total.

No obstante, el promedio estaba por debajo del límite establecido en la norma citada. En algunos de estos convenios se introdujeron unos incentivos de producción que se activaron una vez se alcanzaron ciertos volúmenes.

En la segunda ronda hay convenios que facturaron hasta el 93% del precio. Y en algunos casos los incentivos facturados sumaron medio millón de dólares diarios, esto significa que cada dos días PDVSA debía cancelarles 1 millón de dólares por incentivos para que produjeran petróleo en nuestro país, generándole pérdidas a PDVSA.

Ahora bien, al aplicarse a todos ellos la limitación de 66,67%, la corporación nacional, y por ende la Nación, tiene un ahorro de 78,3 millones de dólares. El promedio efectivamente pagado baja así del 66% a 54%.

En la tercera ronda se mantuvieron 17 Convenios Operativos que extrajeron unos 162 mil barriles por día, con un valor promedio de 35,75 dólares el barril. La factura en este caso ascendió a 53%: 19,6 dólares el barril.

El hecho de que esta situación fuera favorable tiene una interesante explicación que el Ministro Ramírez resumió durante su intervención del 25 de mayo pasado en la Asamblea Nacional:

"En efecto, al firmarse estos convenios (de la tercera ronda) ya la meritocracia estaba en campaña de eliminar la regalía por completo. En estos contratos se incorporó un mecanismo según el cual se iba a pagarles, partiendo del valor del barril, restando las regalías que cancelara PDVSA.

Así, al eliminarse las regalías, se incrementarían los pagos. Pero ocurrió lo contrario, con la nueva Ley Orgánica de Hidrocarburos que entró en vigencia en 2002, incrementamos la regalía de un 16,2/3% a 30% y los pagos se redujeron de manera correspondiente. De allí resulta un ahorro de unos 69 millones de dólares".



El Ministro Ramírez consignó en la Asamblea Nacional el 25 de mayo de 2005 documentos importantes que avalaron sus denuncias en contra de los Convenios Operativos

En total y gracias al instructivo emitido por el Ministerio de Energía y Petróleo, se evitó que PDVSA continuará asumiendo las pérdidas ocasionadas por pagos relacionados con los Convenios Operativos de las tres rondas y se alcanzó un ahorro cercano a los 89 millones de dólares.



9 Fisco afectado

Además de las investigaciones llevadas a cabo en el seno de la nueva PDVSA y el Ministerio de Energía y Petróleo, los Convenios Operativos también fueron examinados por el Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SENIAT).

En los años de la apertura petrolera fue desmantelada una unidad especializada en la fiscalización del sector petrolero que debía darle capacidad de respuesta a la administración tributaria para hacer seguimiento, controlar, fiscalizar y recaudar los tributos nacionales que le corresponden al sector.

Fue en 2004 cuando se logró conformar e incorporar dentro de la estructura orgánica del SENIAT una Unidad de Control Fiscal especializada para el sector petrolero: esa unidad es la División de Fiscalización de Minas e Hidrocarburos, actualmente adscrita a la Gerencia de Contribuyentes Especiales de la Región Capital. Tiene competencia nacional, sus fiscales están habilitados para realizar y ejecutar sus funciones en todo el país.

Con el inicio de la fiscalización en el sector petrolero se logró detectar que la tasa efectiva de tributación en el Producto Interno Bruto estaba siendo sometida a una desviación injustificada. Y se comprobó que a pesar de que el sector petrolero es el principal sector económico del país, éste era el único con una tasa efectiva de tributación negativa. Pero además, se confirmó que en realidad este sesgo lo generaban las empresas participantes de los Convenios Operativos porque PDVSA sí tiene tasa efectiva de tributación positiva.

La estrategia ejecutada por la vieja PDVSA era lograr que a futuro, una vez que los costos de los Convenios Operativos se dispararan y se hicieran imposibles de asimilar para la empresa nacional, PDVSA seguramente iba a propiciar que estos campos fuesen entregados plenamente a las transnacionales por resultar demasiado costosos.

La otra opción posible radicaba en proponer la rebaja sustancial o eliminación de la regalía a PDVSA para que pudiera continuar porque ésta no iba a poder pagarse.

Las compañías estaban declarando a la tasa no petrolera de 34 %, cuando en realidad producían petróleo y les correspondía 50%. La gran mayoría de las compañías no pagaban ISLR alguno por medio de manipulaciones contables y registraban pérdidas fiscales año tras año

Esta situación se construyó así porque otro de los propósitos era incrementar el rubro de gastos con la finalidad de generar un escudo fiscal.

¿Por qué se quiso eliminar la regalía? Porque la regalía es el símbolo emblemático de la propiedad de la Nación sobre sus recursos naturales agotables. Debe recordarse que la apertura petrolera fue una de las expresiones de la política neoliberal, la imposición de la tesis de la globalización y el fin de las barreras y de la exacerbación del mercado, conceptos en los que se considera que los recursos naturales no son propiedad nacional sino global, es decir, de los países consumidores.

Los Convenios Operativos se estructuraron para no pagar regalías y, también se diseñaron para que tampoco cumplieran con el ISLR a la tasa petrolera que entonces era del 67,7%, sino a la corporativa no petrolera de 34%.

La revisión de los Convenios Operativos arrojó dos resultados: Que las compañías estaban declarando a la tasa no petrolera de 34%, cuando en realidad producían petróleo y les correspondía 50%. La gran mayoría de las compañías no pagaban ISLR alguno debido a que por medio de manipulaciones contables registraban pérdidas fiscales año tras año. Se calcula que la evasión masiva de estas empresas del ISLR entre 2000 y 2004 ascendió a unos 2 millardos de dólares.

En resumen algunos de los ilícitos fiscales más frecuentes verificados por el SENIAT, luego de fiscalizar algunas operadoras son:

-  Subcapitalización de las empresas con el consecuente endeudamiento con la casa matriz.
-  Pérdidas por diferencias cambiarias originadas por préstamo en moneda extranjera.
-  Gastos por intereses derivados de préstamos con la casa matriz.
-  Pérdida de años anteriores y créditos de impuestos indexados por el valor de la unidad tributaria, que todos los años va cambiando.
-  Incumplimiento de lo previsto en el artículo 53, literal b del ISLR.

El artículo 53 de la Ley de ISLR señala que los enriquecimientos anuales obtenidos por los contribuyentes a que se refiere el artículo 11 de este instrumento legal se gravarán, salvo disposición en contrario, sobre la base de una tasa proporcional de 50%.

Igualmente, en el mismo se indica que a los fines de la determinación de este impuesto se tomará en cuenta el tipo de contribuyente, las actividades a las que se dedica y el origen de los enriquecimientos obtenidos.



Los Convenios Operativos se estructuraron para no pagar regalías por una actividad que era eminentemente de carácter petrolero

En el artículo 11 de este mismo instrumento indica que *"los contribuyentes distintos de las personas naturales y de sus asimilados, que se dediquen a la explotación de hidrocarburos y de actividades conexas, tales como la refinación y el transporte, o a la compra o adquisición de hidrocarburos y derivados para la exportación"*, estarán sujetos al impuesto antes citado de 50%.



10 Sí eran petroleras

Quienes diseñaron los Convenios Operativos apelaron a la Ley de Nacionalización con el objetivo de garantizar la entrada al capital privado y sin mayores obstáculos en aquellas actividades taxativamente prohibidas por ese mismo instrumento legal tales como la exploración y explotación de crudo. Y en esa concepción siempre se defendió la idea de que esos negocios iban a ser operados por empresas de servicio y no por compañías petroleras.

Sin embargo, al evaluar el SENIAT la naturaleza de sus actividades ha confirmado que las operadoras de los Convenios Operativos sí eran petroleras: no solamente porque producen petróleo sino también porque además se les aplican incentivos para producir más hidrocarburos, hecho que definitivamente las convierte en operadoras petroleras.



Durante su intervención en mayo de 2005, el Ministro Ramírez ratificó el carácter petrolero de la actividad que desarrollaban las empresas de los Convenios Operativos en el país

En fin, las operadoras de los Convenios Operativos sí eran empresas petroleras: sus ganancias dependen de los precios del petróleo y al recibir estímulos económicos para producir más petróleo es lógico que tengan que ser consideradas como compañías del sector hidrocarburos y como tales debieron haber pagado ISLR a una tasa de 67,7% antes de que entrara en vigencia la Ley de 2001 y posterior a ésta, a una alícuota de 50%.

Y tan petroleras son que muchos de estos convenios, de hecho, tienen las reservas de hidrocarburos correspondientes en sus libros de contabilidad, con la aprobación de la Securities and Exchange Commission (SEC), la Comisión de Supervisión de Bolsa y Valores estadounidense.

En la discusión acerca de la identidad petrolera de los Convenios Operativos, se ha comentado también, desde posiciones de defensa de la apertura petrolera, que no pueden ser considerados como empresas petroleras porque no comercializan el crudo y que por lo tanto la tasa de ISLR debe ser de 43% y no de 50%.

No obstante, si eso fuese válido para los Convenios Operativos, también lo sería para cualquier empresa que viniera a Venezuela a explotar hidrocarburos y solamente le correspondería a PDVSA cancelar 50% de ISLR.

Pero lo cierto es que el SENIAT ha llegado a la conclusión de que la tasa de ISLR aplicable en el caso de los Convenios Operativos es la tasa petrolera, es decir, de 50%.

En efecto y de acuerdo con la Ley de ISLR aquí en Venezuela, como en todas partes del mundo, el Fisco se concentra en la esencia económica de la actividad, y no en su apariencia jurídica. De manera que si se trata o no de verdaderos Convenios Operativos, en el sentido del artículo 5º de la Ley de Nacionalización, no es problema del SENIAT.

El criterio del SENIAT es mucho más simple: las ganancias de éstas compañías varían con la producción y gracias al aumento de los precios, en consecuencia, para fines del ISLR son productores de petróleo y por lo tanto se les debe aplicar la tasa de 67,7% correspondiente a 2001 y de 50% a partir del año 2002 luego de la reforma de la Ley de ISLR.



**Las operadoras de los
extintos Convenios
Operativos deben
cancelar la tasa petrolera
que les corresponde
según la Ley de ISLR**



11 Divisas sin control

La alta gerencia de la vieja PDVSA convino en que a las contratistas de los Convenios Operativos siempre se les pagaría en dólares, situación a la que se le dio fin en 2005 por instrucciones del Presidente Chávez.

¿Pero cómo era el proceso de cancelación de los costos generados por los Convenios Operativos?

Cuando se analiza una factura típica de alguno de estos negocios todos los beneficios (reconocimiento de inversiones, gastos, financiamiento y estímulos a la producción) eran pagados en moneda estadounidense. Sólo el Impuesto al Valor Agregado (IVA) se cancelaba en bolívares. El resto de los conceptos se pagaba en dólares y directamente en sus bancos en Nueva York.

Las operadoras le entregaban los barriles a PDVSA, la corporación lo vendía en el mercado internacional, y en Nueva York se hacían los depósitos en las cuentas de las empresas.

Es decir que casi toda la operación se hacía fuera de Venezuela. Y hay algo más: los dólares cancelados a las compañías de los Convenios Operativos nunca se declaraban en el Banco Central de Venezuela, porque la operación se hacía afuera.

Paralelamente, estas empresas presentaban una contabilidad según la cual operan con préstamos hasta en 100%, lo que significa que su aporte propio de capital era simplemente cero. Luego cargaban altos intereses como costos y transfieren así las ganancias al exterior, pagando impuestos mínimos, si es que llegaban a pagarlos.

Estos créditos, desde luego, provenían en la mayoría de los casos de sus propias casas matrices. En algunos casos esas deudas habían sido asumidas en euros para luego alegar pérdidas multimillonarias por la devaluación del dólar frente a la divisa europea.

Además, habían empresas que presentaban graves casos de deficiencia en su capitalización, éstas se ubicaban en una categoría denominada capitalización

Pagos en US\$ a Convenios Operativos

Oriente enero-abril 2005 (MMUS\$)

Operadora	Enero-Abril
Eni Dación Lasmo Venezuela	119
Harvest Vincler	57
CJUS Total Oil & Gas Venezuela	55
Repsol YPF Venezuela	53
Consortio Petrobras A PC Corod	45
CNPC America	18
BP Venezuela Holding	18
Consortio Quiamare-La Ceiba	17
Compañía General de Combustible	14
Perenco Venezuela	11
Teikoku Oil de Venezuela	11
Inversora Mata- Pérez Companc	11
Pérez Companc Coroil	7
Teikoku Oil Sanvi-Güere	5
Inemaka	5
Open	3
Suelopetrol S.A.	1
Banco de Venezuela	0
Bladex	0
Consortio Corsa Jantesa	0
Sub-total Oriente	450
Total Convenios Operativos	860

delgada, infracapitalización o subcapitalización lo que se traduce en capitales suscritos y pagados de entre 2 millones y 5 millones de bolívares y que, sin embargo, producían 5 mil barriles diarios de crudo. Esta situación ocasionaba un endeudamiento estructural con la casa matriz en la cual todo el beneficio que se generaba en la explotación de un campo se le entregaba.

Lo que se hizo fue que el producto de la venta de barriles de los antiguos Convenios Operativos se va a entregar al Banco Central de Venezuela y este organismo va a dictar lineamientos sobre la base de una auditoría de costos, que determinará cuál es el componente de costos a pagar en bolívares y cuál es el que se pagará en dólares.

Pagos en US\$ a Convenios Operativos

Occidente enero-abril 2005 (MMUS\$)

Operadora	Enero-Abril
Chevron Texaco Global Technology	142
Shell de Venezuela	75
BP Venezuela Holding Limited	39
Tecpetrol de Venezuela Coparex	31
Repsol YPF Venezuela	28
Petrobras Energía Wilians	26
CNPC America	24
Consorcio Corsa Jantesa	17
Nimir Petroleum Venezuela	11
Suelopetrol S.A.	8
Perenco Venezuela	4
Vincler Oil and Gas	3
West Falcon Samson Hydrocarbons	2
Consorcio Pérez Companc Williams	0
Preussag Energie GM BH	0
Sub-total Occidente	410

Será el instituto emisor el que señale si los pagos en divisas se concretarán por intermedio de la Comisión de Administración de Divisas o del Fondo Rotatorio de PDVSA, porque no hay ninguna diferencia entre los dólares que manejábamos por la vía del Fondo Rotatorio y los que manejamos por los Convenios Operativos, lo que pasa es que estos últimos no entraban en el Fondo Rotatorio.



12 Arbitraje foráneo

En los contratos establecidos con las compañías que operaban los Convenios Operativos la vieja PDVSA aceptó que en el caso de que surgieran controversias entre las partes, éstas se dirimirían mediante un arbitraje internacional.

Este es otro de los elementos más característicos de lo que se ha llamado apertura petrolera. Todos los contratos, todas las acciones de las compañías pasaban por llevar, ante cualquier diferencia importante, a procesos legales que debían resolverse más allá de nuestras fronteras.

"El objetivo era que nuestros países renunciaran a su soberanía, a sus tribunales, a su legislación, para llevarnos a los tribunales y a la legislación de los países que son centro de los intereses transnacionales. Entonces, en esos contratos se estaban comprometiendo tres factores fundamentales de nuestros derechos soberanos en la administración del recurso: la eliminación de la regalía como expresión de la soberanía sobre nuestros recursos, la eliminación de los impuestos como expresión de la existencia del Estado, y la eliminación de nuestras leyes, de nuestros marcos legales para transferirlos a la legislación y a los marcos legales de los países consumidores. Por esa vía, por la vía de los contratos, sin disparar un tiro, sin hacer una invasión, el capital transnacional nos estaba expropiando a los venezolanos buena parte de nuestra producción diaria, buena parte de nuestros recursos más importantes", explicó el Ministro de Energía y Petróleo, en su intervención ante la Asamblea Nacional en mayo de 2005.



13 La migración: Salida del laberinto

En total, como ya señalamos, los 32 Convenios Operativos producían unos 499 mil barriles por día, 5% menos que el promedio del año pasado. Este volumen respondía a un recorte de aproximadamente 25% –ordenado por el Ministerio de Energía y Petróleo a PDVSA– en sus planes de inversión en su formulación presupuestaria del año 2005.

Esta medida se tomó como primer paso en relación con la estrategia de impulso a la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas, figura subordinada a los dictados de la Ley Orgánica de Hidrocarburos.

Este proceso de la migración o mudanza contractual se resume de la siguiente manera:

- **Primero:** La medida es de carácter obligatorio y tiene como finalidad lograr que las compañías operadoras de los Convenios Operativos salgan de la situación de ilegalidad en la que están y se ajusten a las condiciones de la ley vigente.
- **Segundo:** PDVSA, a través de su filial, la Corporación Venezolana de Petróleo, aportó soluciones ante las situaciones irregulares señaladas en el Informe del Comisario de 1999 y de 2000, así como por la propia Gerencia de Auditoría de Petróleos de Venezuela.
- **Tercero:** No se permitirá migrar a ninguna compañía que presente mora con el SENIAT.
- **Cuarto:** Se estableció un plazo de seis meses para completar el proceso.
- **Quinto:** Las migraciones serán discutidas y analizadas por la Asamblea Nacional.
- **Sexto:** Desde el primero de enero de este año, PDVSA dejó de reconocer los costos que excedan 67% del valor de mercado del precio producido.

¿Por qué 67%? Los ingresos se calculan mediante una fórmula de precios para cada Convenio Operativo, porque cada uno produce un tipo de crudo que tiene una fórmula de valorización. Y ese ingreso es el que en teoría PDVSA va a recibir cuando venda su crudo. Esos recursos entonces siempre deben ser mayores o iguales que dos tercios de la factura de los Convenios Operativos.

La razón de todo esto es la siguiente: como PDVSA tiene que pagar 30% de regalía y se ha estimado un promedio de 3% de gastos administrativos, cuando se hizo la comparación de cuánto es la factura de los Convenios Operativos y se comparó con los ingresos, se consiguió que esa relación es mayor de 67% en 16 de estos negocios.

A propósito de esta realidad el Ministerio de Energía y Petróleo giró un instructivo advirtiendo que es contrario a la Ley que se produzca a pérdidas y dio la instrucción para que PDVSA se abstenga de pagar facturas donde se exceda ese porcentaje.



El representante de la empresa Compañía General de Combustibles, Pedro Schreiterer, durante la firma de los convenios transitorios

Aunque los Convenios Operativos ya no produjeron pérdidas a PDVSA y pagan los impuestos al Fisco, ello no cambia el hecho de que fueron ilegales y de que aparentaron ser lo que no fueron.

Es para poner fin a esta situación de ilegalidad que el Ministerio de Energía y Petróleo ordenó a PDVSA gestionar la migración de las contratistas a Empresas Mixtas en las que el Estado tendrá 51% de participación, de acuerdo con la Ley Orgánica de Hidrocarburos.

Lo que realmente se quiere hacer en este caso es tener compañías anónimas con mayoría estatal, lo que además servirá para generar empleo, y reactivar el aparato industrial.

En este escenario no se ha descartado que además la participación accionaria puede ser incluso de 60%. En esta organización se crearía una junta directiva, con tres directores de PDVSA a tiempo completo, dos directores de la empresa asociada y distintos gerentes y algunos puestos estratégicos reservados para PDVSA y los socios.

Sería una empresa totalmente autónoma que le declarará sus ganancias a los accionistas y que tiene que declarar y pagar impuestos, que está sometida a las leyes laborales, que va a tratar de crecer en su área de operación y de ser eficiente. Y que va a tener que rendir cuenta a sus accionistas.

Este negocio conviene a ambas partes porque el Convenio Operativo tenía un valor de contrato que se calcula tomando en cuenta el tiempo del acuerdo y un perfil de producción que depende de la cantidad de inversiones. PDVSA tiene la potestad de decidir si se puede o no invertir en un campo que le está generando pérdidas hasta que termine la vigencia del mismo. Y lo único que se le pagaría a estas operadoras

serían los gastos relacionados con conceptos tales como depreciación de capital, gastos de operación, e incentivos, si correspondiera.

A los antiguos Convenios Operativos se les ofreció cambiar preservando el valor estimado, con una duración que iría más allá del acuerdo próximo a vencer y con continuidad de inversiones para no dejar que se caiga la producción y con miras a crecer.

Como puede analizarse, la permanencia de los Convenios Operativos, es muerte lenta y las Empresas Mixtas, es crecimiento, porque además en esa segunda figura se garantizan las inversiones. Además son compañías que desde el principio serán rentables porque van a estar generando flujos de caja positivos para poder hacer inversiones y operaciones.



**El Ministro Ramírez y
Ali Moshiri, Presidente de
Chevron en Latinoamérica,
en el acto de firma de los
convenios transitorios**

Cada antiguo Convenio Operativo va a ser una empresa distinta. En un principio no se van a mezclar áreas pero si en el futuro los socios potenciales presentan características similares, entonces podría haber fusiones.



14 Acuerdo previo

Camino a la conformación de las Empresas Mixtas, PDVSA ha elaborado un acuerdo de transición en el que se establecen una serie de condiciones previas que permitan poder avanzar hacia la figura contractual antes citada.

El Acuerdo Transitorio presentado a las operadoras de los Convenios Operativos presenta estas exigencias:

- 1.** Ratificación del límite de pago a los contratistas de 67%.
- 2.** Compromisos a solventar fielmente el pago de ISLR.
- 3.** Compromiso por escrito de aceptación de la migración a Empresa Mixta, cláusula que una vez firmada permitirá comenzar la discusión relacionada con las condiciones que se le fijarán a las Empresas Mixtas.
- 4.** Ley de Jurisdicción. No al arbitraje internacional.

Conclusiones

Los Convenios Operativos respondieron al razonamiento de una empresa transnacional y no de una empresa pública. La vieja PDVSA trataba de maximizar sus ganancias desde el punto de vista comercial, negando por la vía de los hechos, sus obligaciones con el Estado, el Fisco y la gran mayoría de los venezolanos.

Esto explica el impulso que con tanto fuelle le dio la gerencia meritocrática a esquemas de negocios sustentados en la filosofía del *outsourcing* o tercerización, tan de moda en los tiempos de la apertura petrolera.

El negocio de los Convenios Operativos no fue más que un caso de privatización disfrazada, de una gran simulación, pues se cedieron precisamente actividades de exploración y producción que reservaba la Ley de Nacionalización al Estado mediante la firma de supuestos contratos de prestación de servicios.

El modelo era crecer por crecer y el centro era la empresa. Pero sin duda la idea no era crecer para generar mayores recursos a sus accionistas. Y bajo ese modelo definitivamente se creía que los accionistas eran solamente algunos de los que estaban en la vieja PDVSA y no el pueblo venezolano.

Como ha señalado Alvaro Silva Calderón, ex ministro de Energía y Minas, y redactor de la Ley Orgánica de Hidrocarburos, todos esos convenios tienen que someterse a la Ley, porque hace años nosotros ganamos una batalla, cuando en la época de Gómez las compañías alegaron que ellos tenían una protección estatutaria: que habían hecho negocios con el Estado y que esos acuerdos no podían ser modificados.

"Eso lo superamos y ganamos con creces con la Ley de 1943 en la que se estableció que las concesiones están sujetas a las leyes de la Repúblicas a las dictadas y a las que dicten".

Las últimas decisiones dictadas por el Gobierno Bolivariano, apuntan hacia el rescate de la Soberanía nacional en el sector hidrocarburos, es decir, hacia la ejecución de la Plena Soberanía Petrolera. Estas medidas no solamente persiguen la sujeción a nuestras leyes de todos los negocios concretados durante la apertura petrolera, sino también el pago justo y oportuno de las obligaciones fiscales por parte de las operadoras.

La vieja PDVSA trataba de maximizar sus ganancias negando, por la vía de los hechos, sus obligaciones con el Estado, el Fisco y con la gran mayoría de los venezolanos

A propósito de estos temas, el Ministro de Energía y Petróleo y Presidente de PDVSA, dijo durante su intervención en la Asamblea Nacional en mayo de 2005 que bajo el liderazgo del Presidente Chávez, el pueblo defendió nuestro principal recurso y lo rescató para ponerlo al servicio de nuestra nación.

“Y bajo esta misma orientación también será el pueblo el beneficiario de la renta petrolera. Su distribución popular es la dimensión revolucionaria de nuestra política petrolera, más allá de su carácter eminentemente nacional. Con la distribución popular de la renta petrolera al invertirla en el bienestar del pueblo su capitalización humana, su supervisión social y económica al invertirla en obras de infraestructura, servicio e inversiones para aumentar la producción nacional, la renta petrolera adquiere entonces una dimensión transformada de los terribles desequilibrios y desigualdades sociales que paradójicamente están presentes en uno de los países con mayores riquezas petroleras del planeta”.

Anexos

Resolución del Ministerio de Energía y Petróleo sobre los Convenios Operativos 12 de abril de 2005

En el marco de las nuevas estrategias del Ejecutivo Nacional, destinadas al estricto cumplimiento de la legislación aplicable y al desarrollo del sector hidrocarburos en función del bienestar del pueblo, el Ministerio de Energía y Petróleo, fundado en los artículos 8, 29 y 30 de la Ley Orgánica de Hidrocarburos y en concordancia con lo dispuesto en el artículo 117 de la Ley Orgánica de Administración Pública, instruyó a PDVSA:

Primero: En el lapso más breve posible las empresas firmantes de los Convenios Operativos deberán subsanar los vicios convalidables de cada uno de los Convenios Operativos en materia de hidrocarburos que se hubiesen suscrito, a los fines de que los mismos se acoplen al marco legal vigente.

Segundo: Sin perjuicio de lo anterior, con relación a cada uno de los dichos convenios, debe asegurarse que el monto total de los pagos acumulados al contratista durante el año calendario no exceda 66,67% de los hidrocarburos producidos en el área correspondiente; ya que resulta insostenible que la producción de hidrocarburos bajo esta figura de simples contratos de servicio produzca pérdidas a PDVSA.

Tercero: Petróleos de Venezuela y sus filiales deberán otorgar, en coordinación con el Ministerio de Energía y Petróleo, su apoyo al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (Seniat) con el objeto de asegurar el pago del Impuesto Sobre La Renta, de acuerdo con sus ganancias reales, con el fin de poner término a las situaciones existentes de contratistas que durante años han obtenido importantes ganancias sin pagar impuesto alguno.

Cuarto: Dentro del lapso de 6 meses deberán tomarse todas las medidas necesarias para convertir a los Convenios Operativos en la modalidad de Empresa Mixta, prevista en la Ley Orgánica de Hidrocarburos vigente.

Bibliografía consultada

Diario El Nacional. Caracas, Venezuela, 9 de julio de 1987.

Revista Debates IESA. Caracas, Venezuela, 1996.

Crítica Petrolera Contemporánea. Carlos Mendoza Potellá. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad Central de Venezuela, Caracas, Venezuela, 2000.

Oportunidades de Inversión en Hidrocarburos y Petroquímica.
Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, Caracas, Venezuela, 1999.

Informe del Comisario de PDVSA. Serie Conciencia Petrolera. Ejercicios económicos de los años 1999 y 2000. Fondo Editorial Darío Ramírez.

Ley de Impuesto Sobre la Renta. República Bolivariana de Venezuela, 1999.

Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos. República Bolivariana de Venezuela.

Ley Orgánica de Hidrocarburos.
República Bolivariana de Venezuela, 13 de noviembre de 2000.

Una política, nacional, popular y revolucionaria.
Serie Plena Soberanía Petrolera N° 1. Caracas, Venezuela, mayo 2005.

SERIE

Plena Soberanía Petrolera



Convenios Operativos: Una privatización disfrazada

En la tercera edición de la Serie Plena Soberanía Petrolera se explica qué fueron los Convenios Operativos, los malos negocios que, en el marco de la estrategia denominada apertura petrolera, promovió la gerencia antinacional que, bajo el amparo de una supuesta meritocracia, conducían a PDVSA hacia su lenta privatización



Gobierno Bolivariano
de Venezuela

Ministerio
de Energía
y Petróleo

