



Philip Daniel

Netback pricing y diseño del régimen fiscal

Bogotá, 30 de septiembre de 2015

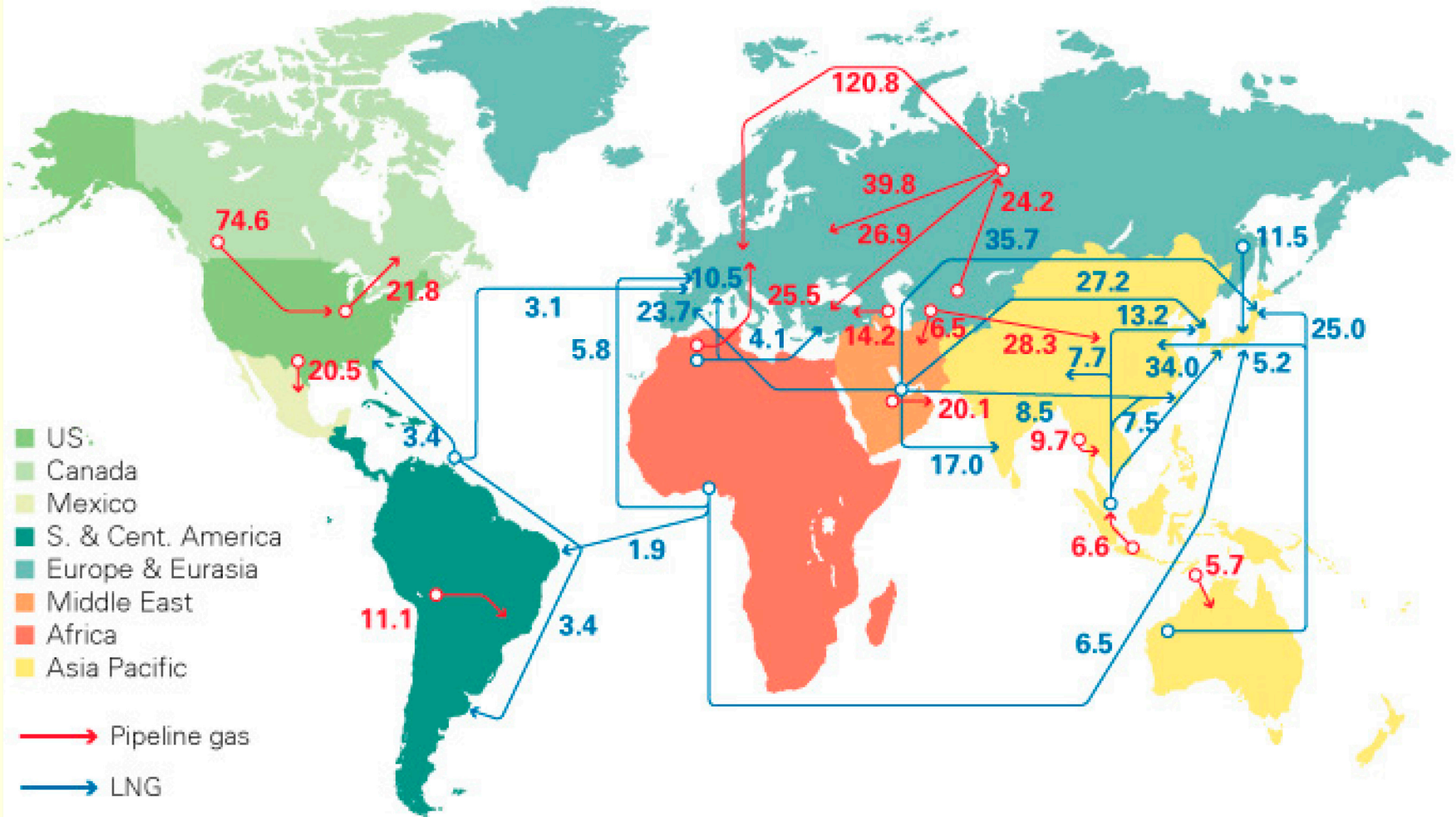
Netback pricing y diseño de un régimen fiscal



- El caso del gas natural

Natural gas major trade movements 2014

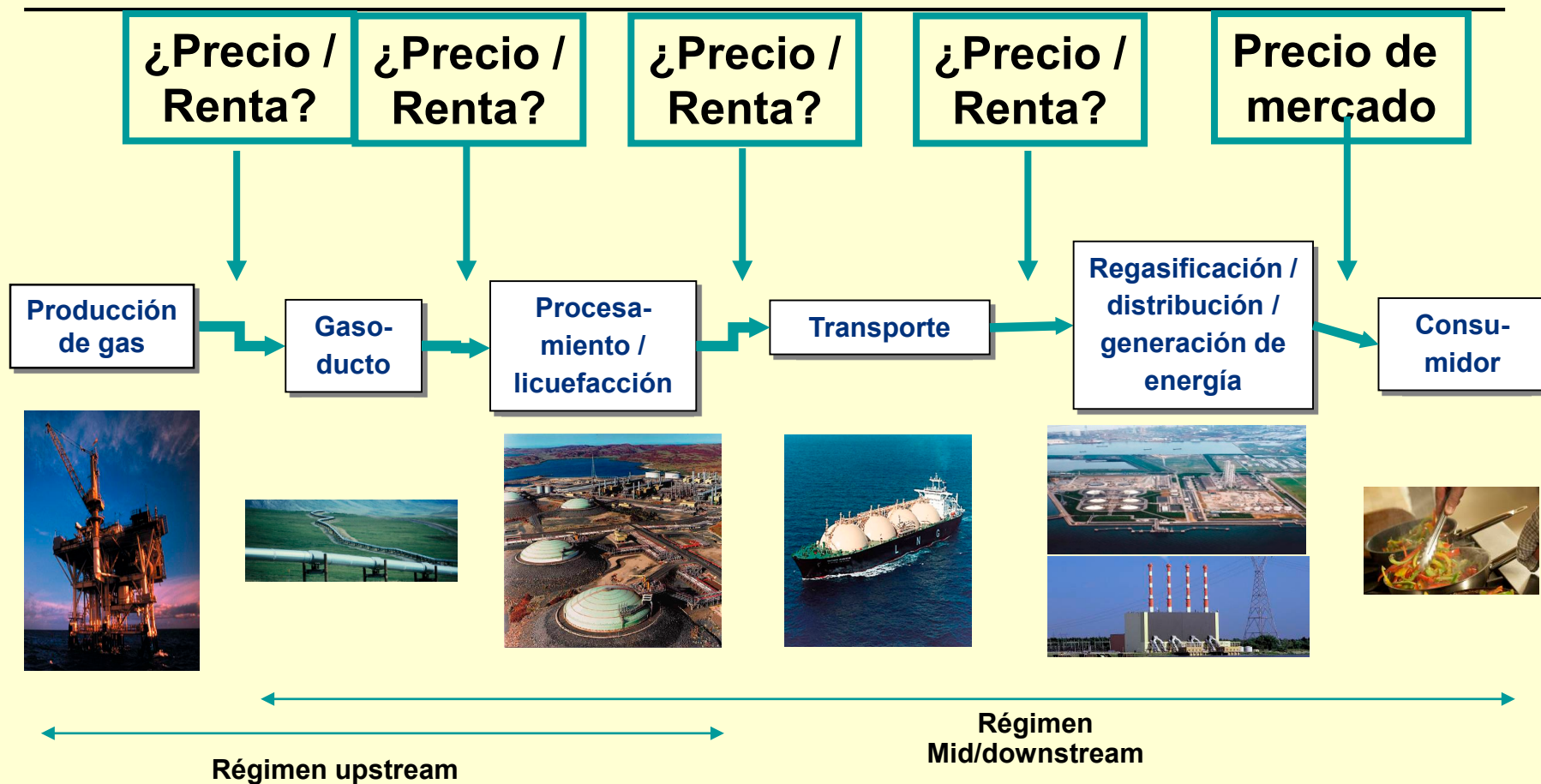
Trade flows worldwide (billion cubic metres)





Proyectos de gas natural

Cadena de valor del gas natural



Nota: La cantidad de eslabones en una cadena depende del proyecto (por ejemplo, el gas puede venderse directamente al consumidor después de procesado)

Fuente: Wood Mackenzie



Cadena de valor del gas natural

- La separación de los flujos de ingresos y costos del gas y del petróleo (en operaciones de producción combinada) es menos necesaria si el régimen fiscal está asociado a las ganancias.
- La cadena puede estar “segmentada” – diferente estructura de propiedad de cada eslabón – o “integrada” – las mismas empresas son propietarias de toda la cadena.
- Principal distinción entre ventas en el mercado local y de exportación: **Precios**
 - En muchos países, los precios de la energía en el mercado interno están regulados y se mantienen bajos – subsidios ahora en descenso.
 - Los precios de exportación son considerablemente más altos conforme a contratos de venta a largo plazo, a menudo ligados al precio del petróleo.
- Otra distinción: **Costos**
 - Para exportar gas, normalmente se incurre en significativos costos adicionales de procesamiento y transporte.
- En una cadena segmentada, los acuerdos fijan los precios y el nivel de renta económica de cada eslabón – que pueden o no cumplir con el principio de condiciones normales de mercado (o de independencia de las partes).
- El Estado puede ser propietario de uno o más eslabones de la cadena y recibir una renta económica.
- Cuando hay una propiedad común pero diferentes sistemas tributarios, no hay precios “entre partes independientes o condiciones normales de mercado” y es necesario establecer precios de transferencia de referencia.
- Una opción consiste en tratar la totalidad del proyecto como una entidad imponible.



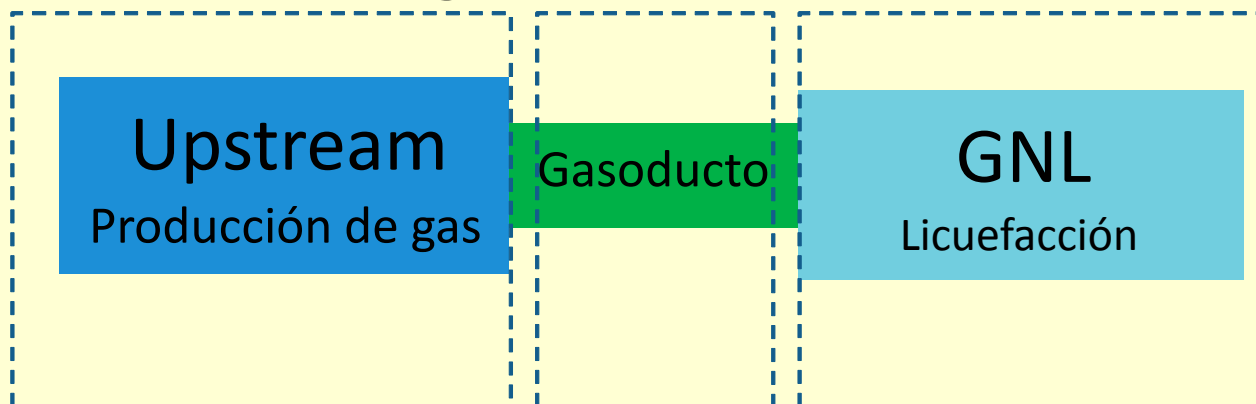
Definición de entidad imponible

- Los elementos del régimen fiscal posiblemente se apliquen únicamente a eslabones específicos de la cadena.
- Los elementos de las operaciones mid/downstream habitualmente se consideran proyectos industriales generales y están sujetos únicamente al impuesto general sobre la renta de sociedades
 - Grandes proyectos, tales como plantas de GNL nuevas, en ocasiones reciben incentivos fiscales.
- La producción upstream normalmente está sujeta a un régimen fiscal más complejo
 - Bonos, regalías, participación en la producción, impuestos sobre ganancias adicionales
 - Normalmente se paga el impuesto sobre la renta de sociedades, o se reemplaza con un impuesto especial sobre las ganancias de la actividad petrolera.
 - La producción de gas y la de petróleo reciben un tratamiento separado o conjunto para fines tributarios.
 - Las licencias o yacimientos individuales pueden quedar delimitados según los elementos del régimen fiscal.
- La carga “fiscal” tiende a ser mucho mayor en las operaciones upstream que en las mid/downstream.
- Tan sólo los proyectos que tienen una “delimitación” fiscal para la totalidad del proyecto están verdaderamente “integrados” – si se aplican sistemas tributarios diferentes a las actividades upstream y mid/downstream, entonces el proyecto se encuentra “segmentado”, aunque tenga el mismo propietario.



Proyecto segmentado (1)

Segmentación total



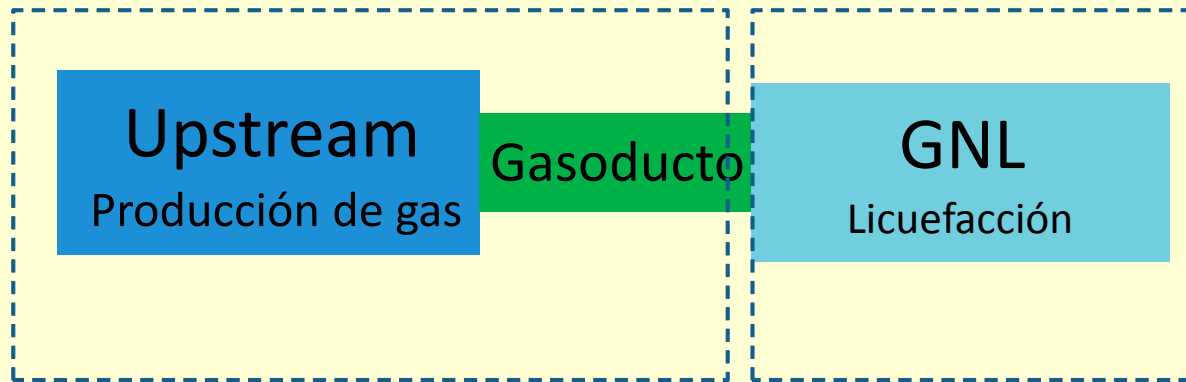
Régimen fiscal para actividad Upstream

Régimen general del impuesto sobre la renta de sociedades se aplica por separado a gasoducto y GNL



Proyecto segmentado (2)

Separación de GNL



Gasoducto se incluye en el régimen fiscal aplicable a actividad Upstream

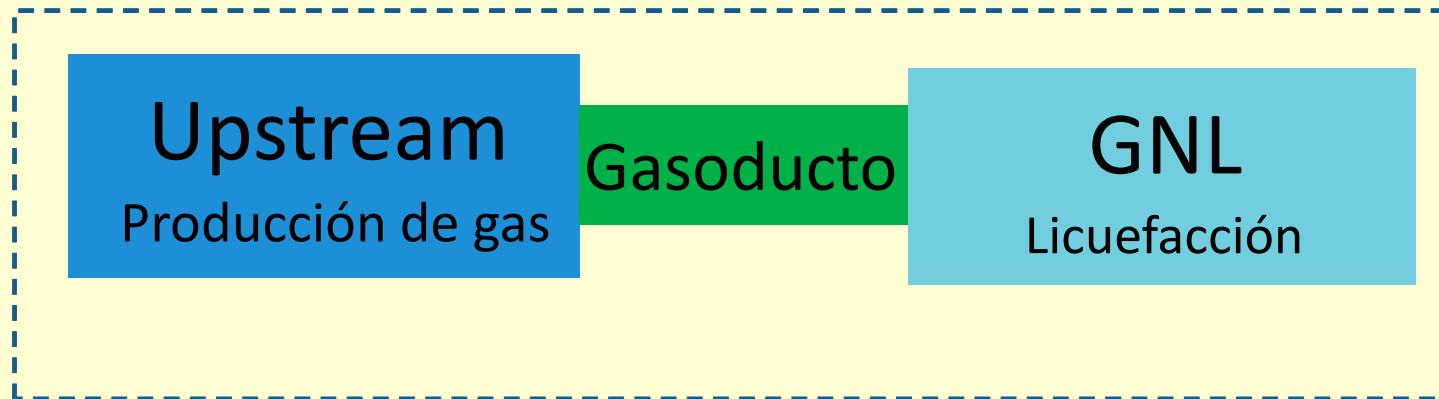
Régimen general del impuesto sobre la renta de sociedades

1. Upstream vende gas de alimentación para GNL; la planta de GNL vende GNL
2. O, Upstream vende GNL, paga tarifa de procesamiento a GNL



Proyecto consolidado

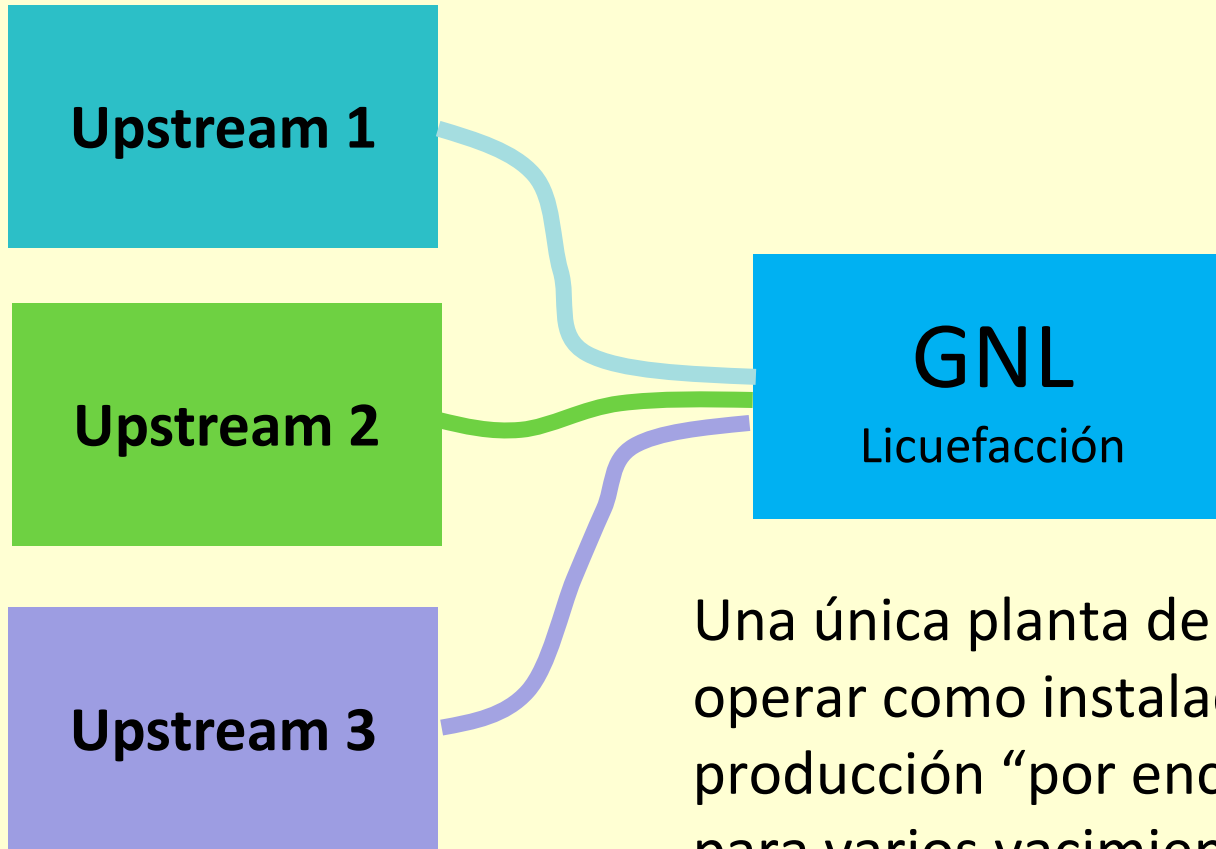
Consolidación auténtica



Se aplica un único régimen fiscal al proyecto consolidado



Una razón clave para segmentar



Una única planta de GNL podría operar como instalación de producción “por encargo” o “a façon” para varios yacimientos upstream con distintos propietarios.

Precios Upstream del gas natural



- El Estado es propietario del gas y sólo reembolsa los costos: Argelia, Omán, EAU.
- El gobierno fija los precios a efectos de las regalías/impuestos: Precios selectos de Alberta.
- Mercados contado: Actualmente Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido, y comienza a desarrollarse en Europa.
- Se establecen fórmulas de precio del gas en el contrato upstream: Egipto PSC, Timor-Leste.
- Contratos de consumo
 - Normalmente 20-30 años con compromisos de volumen y precios – esta es la forma más común de fijación de precios de las ventas directas a consumidores en países en desarrollo.
 - Los contratos de consumo para ventas de exportación suelen acordarse con los propietarios de plantas y es preciso establecer la “porción” upstream del precio (*netback*).
- *Consumer price netbacks*
 - La operación upstream recibe precio final de venta menos tarifas reguladas/producción por encargo pagadera a operaciones mid/downstream (Indonesia, Trinidad (Atlantic LNG 2/3/4)).
 - La operación upstream recibe un % fijo del precio de venta FOB (GNL Nigeria).
 - Las operaciones upstream y downstream acuerdan participación del precio final de venta (por ejemplo, Trinidad (Atlantic LNG 1)).
 - El precio upstream se acuerda mediante la fórmula de “combustibles alternativos”: Mozambique a proyecto de Sudáfrica.
- Si las operaciones upstream y mid/downstream corresponden al mismo propietario pero las normas fiscales son diferentes, se necesita un precio de transferencia de referencia.



Valuación del petróleo

- El valor para fines del impuesto sobre ganancias, regalías, acuerdos de participación en la producción debe ser idéntico o debe poder conciliarse fácilmente.
- Punto de imposición = punto de entrega
- Todos los líquidos (salvo GNL) tratados con petróleo
- Derecho del gobierno de aprobar los contratos de gas y las condiciones de precios
- Reconocer precios/condiciones acordes con el principio de independencia de las partes (*arm's length*), de estar disponibles.
- Reglas para determinar el precio cuando no existe un contrato
 - Acuerdos previos sobre precios de transferencia
 - Precios comparables no controlados
 - Índice con referencia a combustibles alternativos

Mecanismos convencionales de fijación de precios del gas



Principio de costo adicionado (metodología de adición)

Precio de venta = costo de producción + servicios de transporte + gastos generales + margen de ganancia

“Valor de mercado” o principio de valor net-back (metodología de sustracción)

- Introducida en 1962 por el Ministro de Economía de los Países Bajos como base para la comercialización del gas natural (antes se usaba el costo adicionado).

“Valor net-back” en el punto de venta = “valor de mercado” del gas natural en un mercado con competencia de combustibles alternativos (en cada sector del mercado) – costos de servicios de transporte – gastos generales y margen de ganancia

Contratos a largo plazo indexados según el petróleo

- Sigue siendo la forma predominante de los acuerdos de suministro de gas (GSA en inglés) en el noroeste de Europa.

Modelo europeo

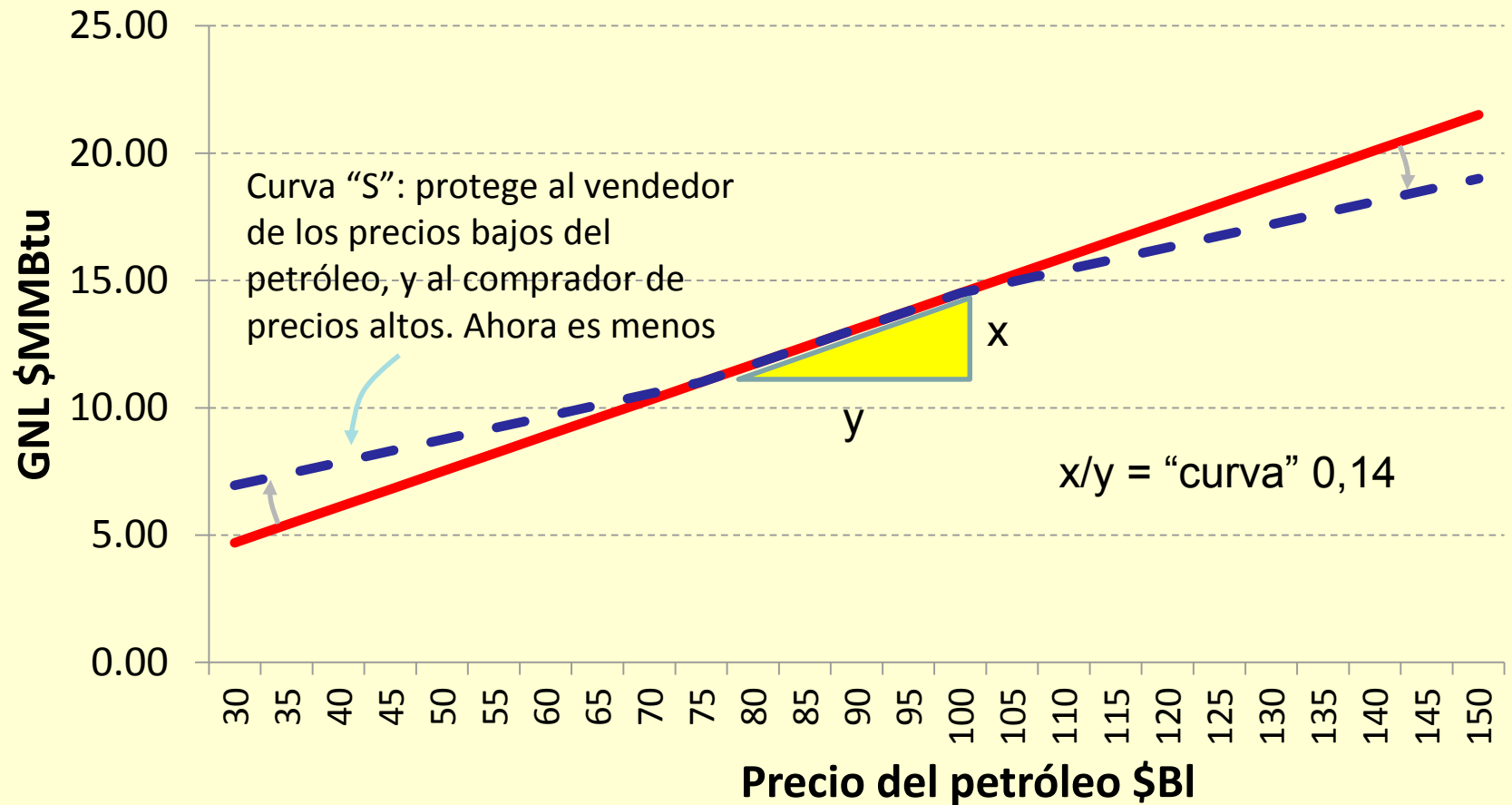
$P_n = P_o \times (W_1 \times F_1 / F_{1(t=0)} + W_2 + F_2 / F_{2(t=0)})$	
Po	Precio original negociado en el momento cero
W	Factores/% de ponderación de combust. alternat.
F1, F2	Precios de combust. alternativos publicados por terceros, fuel oil con alto/bajo contenido de sulfuro y el carbón son alternativas habituales.
Componente de inflación	Puede añadirse.

Modelo japonés

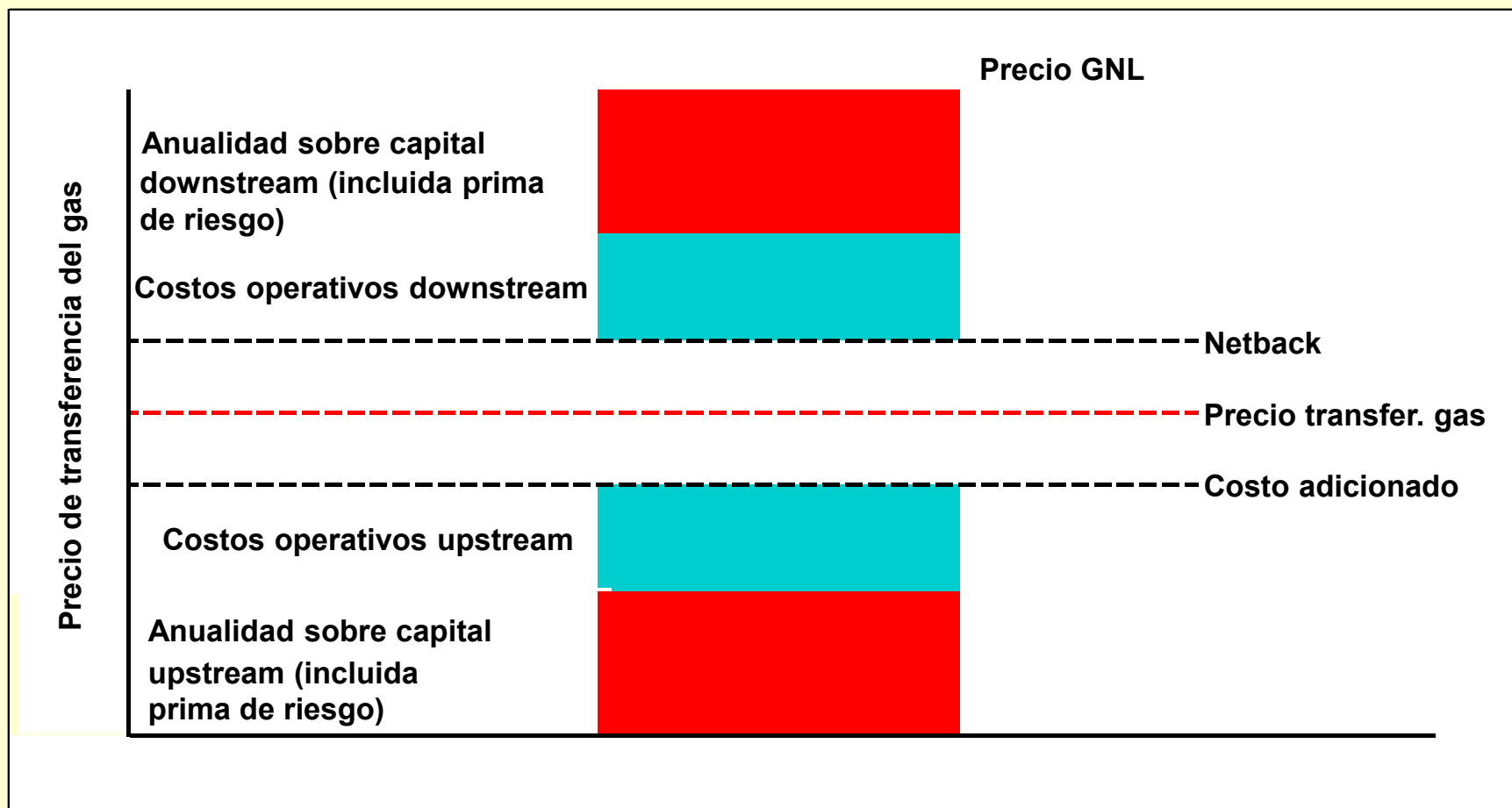
$P_n = C_o + B_1 \times \text{Brent}$	
Co	Precio base
B1	Coefficiente de ajuste
F1, F2	Cesta de precios de combust. publicados por terceros
Componente de inflación	Puede añadirse.



“Curva” del GNL



Mecanismo de tarifación residual - Australia



Conclusiones e implicancias en materia de política tributaria



- Las políticas fiscales y de precios del gas en el mercado interno deben desarrollarse simultáneamente.
- Si los regímenes fiscales para las operaciones upstream y downstream son diferentes – lo que es habitual – hay sólidos fundamentos para segmentar las operaciones en upstream y mid/downstream.
- Cuando las operaciones upstream y mid/downstream pertenecen a los mismos propietarios, es preciso establecer un precio de transferencia de referencia.
- Un enfoque alternativo consiste en establecer un régimen tributario separado para proyectos integrados de gas y considerar al proyecto en su totalidad como una entidad imponible.
- La función de la empresa nacional de petróleo normalmente es muy importante porque puede tener distintas participaciones de capital en operaciones upstream y mid/downstream.
- En los proyectos integrados de exportación, el gobierno debe supervisar atentamente y comprar los precios de mercado acordados y los costos en cada eslabón de la cadena para garantizar un cálculo razonable de ingresos imponibles.
- El Estado y los productores deben apuntar a compartir los precios realizados del mercado que son superiores a lo esperado – esta disposición debe incluirse en los contratos de venta de gas.
- Los proyectos de gas posiblemente requieran condiciones fiscales más atractivas que los proyectos de petróleo, si bien las condiciones fiscales ligadas a la rentabilidad del proyecto podrían ser aplicables a ambos tipos de proyectos.
- Cuando los líquidos se gravan a una tasa más alta que el gas, es importante evaluar qué tratamiento se dispensa a los condensados – si son líquidos, entonces los ingresos tributarios son más altos, pero también se necesitará un precio más alto para el gas.



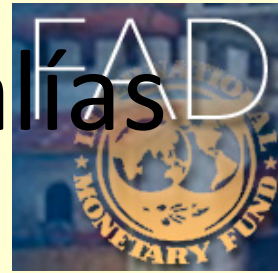
Netback pricing para las regalías mineras



Agradecimiento

- Gráfico sobre cadena de valor agregado de minerales del profesor Pietro Guj.
- Presentada en la Conferencia sobre Imposición de los Recursos Naturales en la región de Asia-Pacífico, 11-13 de agosto de 2015.

Base para los impuestos y regalías sobre productos minerales



- La mayoría de los productos minerales se vende después de que se les ha agregado alguna forma de valor mediante una transformación posterior
- Minerales triturados y cribados
- Productos concentrados (físicos) e intermedios (metalúrgicos), y
- Metales refinados
- El valor de base para el cálculo de la regalía debe obtenerse por referencia al precio realizado en una venta entre partes independientes (condiciones de mercado) del primer producto mineral vendido en la cadena de valor agregado de minerales.



Cadena de valor agregado del sector minero y posibles puntos de tributación

