

EVALUACION DE LA XI RONDA DE LICITACIONES

Los resultados hasta ahora negativos de la XI Ronda de Licitación demuestran, como a continuación se analiza, que quien escribe, ex-Ministro de Recursos Naturales No Renovables, responsable principal del lanzamiento del proyecto de licitación del Sur Oriente ecuatoriano, incurrió en al menos **DOS IMPORTANTES ERRORES DE PREVISION y DE ALERTA OPORTUNA** sobre el desenlace de la mencionada licitación;

- En primer lugar, la subestimación de la imagen negativa del país creada y fomentada por la industria petrolera internacional, por tribunales de arbitraje y organismos financieros internacionales, que explica el total desinterés de nuevos inversionistas en participar en la XI Ronda, en especial de empresas petroleras privadas; y.
- La subestimación y falta de alerta oportuna al más alto nivel del gobierno, en segundo lugar, de la negatividad generada en las casas matrices de las empresas que trabajan en el país para participar en la licitación de la XI Ronda, por los contenciosos tributarios que mantienen con el SRI,

A parte de estos dos errores de estimación, estábamos conscientes que otros dos aspectos, ya anticipados y previstos **iban a disminuir, no anular, el interés en participar en la licitación:** el modelo de contrato de prestación de servicios con tarifa, que no es el más competitivo para atraer inversión petrolera de riesgo y aquel del potencial geológico de descubrimiento de reservas, que estaba limitado por la falta de información, por la calidad del petróleo y por la logística de evacuación del mismo:

I.- Principales causas del desinterés en la XI Ronda de Licitaciones:

A nuestro juicio, cuatro factores, con diferente impacto sobre las empresas que ya están en el país y sobre las potenciales nuevas empresas, incidieron en la no presentación de ofertas el 16 de julio de los corrientes, siendo los más determinantes los dos primeros que se analizan a continuación:

1. **Una visión desfavorable hacia el Ecuador** por parte de la industria petrolera internacional, particularmente privada, por los hechos acaecidos en Ecuador: **los arbitrajes de CHEVRON, OCCIDENTAL, BURLINGTON- PERENCO; la denuncia de los tratados internacionales de protección de inversiones; la renegociación de los contratos.** Esta visión afectó sobre todo a las potenciales nuevas empresas internacionales que no están en el país.
2. La Incertidumbre y preocupación creadas por **las determinaciones de glosas tributarias sin resolver por parte del SRI a las principales empresas que trabajan en el país: REPSOL, AGIP. ANDES PETROLEUM, SCHLUMBERGER, OCP.** Este factor incidió en la no participación principalmente de las empresas tanto privadas como

estatales que están en el país, pero también en las potenciales nuevas empresas, pues todo se conoce dentro del círculo de inversionistas petroleros internacionales.

3. **La prevista y asumida poca competitividad del modelo de Contrato de Prestación de Servicios con tarifa**, particularmente con relación a los generosísimos modelos de contrato de países de la región sudamericana (Colombia, Brasil, Perú), que influyó principalmente en la ausencia de interés por parte de empresas que no están en el país.
4. **Los conocidos pero nada inabordables riesgos geológico, económico, ambiental y social existentes de los bloques del Sur Oriente ecuatoriano**: el limitado potencial petrolero conocido por falta de información, la existencia de crudos bastante pesados y las consecuentes dificultades de evacuación del petróleo en bloques alejados de la infraestructura de transporte, las exigencias sociales y ambientales de la región amazónica acicateadas por las ONGs. Estos riesgos también desalentaron el interés por igual a los inversionistas nuevos y a los que ya están en el país.

Estos factores, en su totalidad o parcialmente, se acumularon negativamente, en contra del interés de invertir en el Sur Oriente:

- En primer lugar, los cuatro factores acumulados en conjunto afectaron en forma totalmente desfavorable el interés de invertir de las potenciales nuevas empresas petroleras, en especial privadas, que no están en el país, mientras;
- El **segundo factor en especial** y el cuarto en menor medida, por otra parte, desalentaron a las empresas que ya están en el país, como se verá enseguida; puesto que estas empresas que ya tienen importantes activos en el país y conocen las condiciones del contrato de servicios, fueron menos sensibles respecto al primero y tercer factores,

II.- Las muestras de interés por los bloques del Sur Oriente:

Como resultado de lo antes analizado, los potenciales oferentes que podían estar interesados en participar en la XI Ronda, eran aquellas empresas que ya están en el país, con reconocida capacidad financiera: ANDES PETROLEUM, REPSOL, AGIP y SIPEC, que producen casi el 90% de la producción extranjera del Ecuador; y, subsidiariamente, nuevas empresas estatales, como lo demuestra lo que realmente ocurrió en el desarrollo de la licitación y de la negociación de bloques del Sur Oriente, hasta el 16 de julio de los corrientes:

Se inscribieron a la licitación tres empresas para cuatro bloques:

- REPSOL para el Bloque 29, empresa que hasta días anteriores a la presentación de ofertas manifestó, a través de su Gerente General, su interés de ofertar pero también las reticencias que tenía la casa matriz de concretar la oferta por los problemas

tributarios existentes con el SRI y la no concreción de la venta de su filial DURAGAS. Al final prevaleció la posición negativa de la casa matriz de no presentar oferta.

- ANDES PETROLEUM (CNPC 50% y SINOPEC 50%) para los bloques 79 y 83. Este consorcio tenía listas las dos ofertas y hasta cinco horas antes de la hora límite del día de presentación de las ofertas, su Gerente General, aseguró la que las presentaría. Sin embargo, llegada la hora, ANDES PETROLEUM se excusó con una carta a la SH, arguyendo argumentos pocos convincentes como las elevadas condiciones económicas generadas por la inversión social obligatoria. Ese mismo día, quien escribe, tuvo por la noche una conversación con el Gerente General de ANDES PETROLEUM, en la que me manifestó su inconformidad con la forma y fondo con que el SRI trataba los contenciosos tributarios de la empresa.
- TECPETROL para los bloques 22 y 83. Luego de los análisis técnicos y económicos, esta empresa decidió no ofertar por no lograr en sus estimaciones una masa crítica de reservas que le permitan afrontar el riesgo de las inversiones mínimas obligatorias.

Paralelamente, mediante negociación directa de los dos bloques asignados a PETROAMAZONAS, el 28 y el 86, mostraron interés en asociarse las empresas SIPEC (ENAP de Chile) y BELORUSNEF (empresa estatal de Belorusia), interés que está a punto de concretarse con las respectivas propuestas a ser negociadas.

Adicionalmente, la empresa AGIP, si bien no se inscribió en la licitación, expresó su deseo de negociar directamente un nuevo bloque contiguo al bloque 10 que ya opera. Sin embargo, su Gerente General, nos manifestó, como en el caso de REPSOL y ANDES PETROLEUM, que existía reticencia de la casa matriz por los contenciosos tributarios existentes con el SRI.

Estas manifestaciones de interés en al menos siete bloques del Sur Oriente, confirman las aseveraciones anteriores, en el sentido que las principales empresas que ya trabajan en el país eran y son los mejores, si no los únicos, candidatos a interesarse en la licitación o en las negociaciones directas, por una parte y, por otra, que los contenciosos tributarios fueron y continúan siendo el principal obstáculo para la no presentación de ofertas por parte de las mencionadas empresas. La única empresa que trabaja en el país que va a concretar una oferta a negociar y que no tiene contenciosos tributarios con el SRI es SIPEC para el bloque 28.

III.- Como salvar la exploración de nuevas reservas en el Sur Oriente:

A luz y en línea de lo antes mencionado, a continuación nos permitimos sugerir las siguientes líneas de acción a desarrollar en forma inmediata y paralela para que no se detenga el esfuerzo exploratorio en el Sur Oriente, por agotamiento del nuevo plazo de entrega de ofertas de la XI Ronda :

1. El gobierno nacional a través de sus más altas autoridades, debe tratar de resolver de una vez los contenciosos tributarios existentes, tratando de acercar las posiciones de las empresas y del SRI, sobre la base de la legitimidad y legalidad de los reclamos y sin descartar negociaciones que impliquen mutuas concesiones.
2. Entrar, informalmente, en una fase de negociación directa de ofertas para los bloques en que están interesadas las principales empresas que trabajan en el país:
 - La negociación con ANDES PETROLEUM para los bloques 79 y 83 no debería ser muy problemática, en la medida que esta empresa mantiene y está creando proyectos muchos más importantes con el gobierno nacional que la exploración en los dos bloques del Sur Oriente.
 - Con RESPOL, interesada en el bloque 29, es más complicado por los contenciosos tributarios del OCP, pero se podrían incluir en la negociación la incorporación al bloque 16 del Campo Wati, conjuntamente con la prórroga del Contrato del Bloque 16. Adicionalmente, si el Gobierno Nacional se decide por el Plan B del ITT, el bloque 87 que está en el mismo tren estructural, cobra singular interés para una empresa como REPSOL, que tiene intereses cercanos en el Perú.
 - Con la empresa AGIP interesada en un bloque aledaño al bloque 10 que ya opera, debiera realizarse un acercamiento directo con casa matriz al mayor nivel posible, ya que la gerencia nacional no es muy activa.
3. Abrir nuevos bloques para negociación directa, especialmente con empresas estatales o con consorcio con empresas privadas conforme lo permite la ley, que han demostrado interés preliminar en algunos bloques del Sur Oriente como la empresa india OGN. SINOPEC, SINOQUEM; inclusive integrando en la negociación directa, la participación de estas empresas o consorcios en el desarrollo de campos ya descubiertos pero no desarrollados por PETROECUAOR o PETROAMAZONAS.
4. Redefinir los planes exploratorios mínimos obligatorios de los bloques en que han demostrado interés las empresas, tanto en el proceso de negociación como en el de licitación, manteniendo, como primer objetivo, las obligaciones de investigación geológica y sísmica y, como segundo las inversiones de perforación si se justifican técnicamente; sin descartar la reducción de las inversiones sociales, parte de las cuales las podría asumir el estado ecuatoriano.
5. Revisar en qué aspectos se puede flexibilizar el Contrato de Prestación de Servicios, para tratar de volverlo más atractivo, mediante conversaciones directas con las empresas interesadas. Por ejemplo, se debería analizar con las empresas la sugerencia de Gafney & Cline de incorporar lo que llaman el factor R en la Tarifa, en función de lo

ingresos y egresos del contrato o aquella de la consultora H.I.S. de definir un mejor índice de ajuste de la Tarifa, siempre previa discusión con las empresas interesadas.

Creemos que es factible salvar la XI Ronda de Licitaciones y en general la búsqueda de nuevas reservas del Sur Oriente si, en base a un acertado análisis de las causas que impidieron la presentación de ofertas, por parte de quienes directa e directamente participamos en este proceso, superamos las más urgentes. Ojalá este análisis pueda contribuir a aquello.

Si en una primera fase de búsqueda inversión para descubrir nuevas reservas en el Sur Oriente, mediante licitación y negociación directa, se logran explorar al menos cinco bloques, es decir un millón de hectáreas, constituiría un excelente inicio.

Wilson Pástor M,

Quito, 20 de julio del 2013