



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

CONSEJO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS

DEPARTAMENTO DE POSTGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL

OPCIÓN: TRIBUTOS EMPRESARIALES

www.bdigital.ula.ve

**MIGRACIÓN DE LOS CONVENIOS OPERATIVOS A EMPRESAS
MIXTAS EN MATERIA TRIBUTARIA EN LA EMPRESA PETROLEOS DE
VENEZUELA SOCIEDAD ANÓNIMA (PDVSA)**

Autora: Abg. María Fátima Alarcón Rojas

Tutor: Prof. MSc. Freddy J. Márquez R.

Mérida - 2022

c.c Reconocimiento



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

CONSEJO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS

DEPARTAMENTO DE POSTGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL

OPCIÓN: TRIBUTOS EMPRESARIALES

**MIGRACIÓN DE LOS CONVENIOS OPERATIVOS A EMPRESAS
MIXTAS EN MATERIA TRIBUTARIA EN LA EMPRESA PETROLEOS DE
VENEZUELA SOCIEDAD ANÓNIMA (PDVSA)**

Trabajo de Grado para Optar al Título de Especialista en Derecho Mercantil
Opción Tributos Empresariales

Autora: Abg. María Fátima Alarcón Rojas

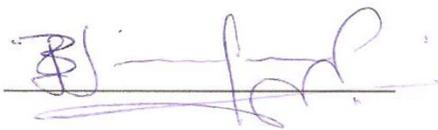
Tutor: Prof. MSc. Freddy J. Márquez R.

Mérida, Marzo de 2022

c.c Reconocimiento

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, **FREDDY JOSE MÁRQUEZ RAMÍREZ**, titular de la cédula de identidad N° **V-10.897.926** , Profesor de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad de Los Andes, en mi condición de Tutor del Trabajo de Grado titulado: **MIGRACIÓN DE LOS CONVENIOS OPERATIVOS A EMPRESAS MIXTAS EN MATERIA TRIBUTARIA EN LA EMPRESA PETRÓLEOS DE VENEZUELA SOCIEDAD ANÓNIMA (PDVSA)**, presentado por la ciudadana **MARÍA FÁTIMA ALARCÓN**, titular de la cédula de identidad N° **V-19.848.141**, para optar al Grado Académico de Especialista en Derecho Mercantil Opción Tributos Empresariales; considero que dicho trabajo reúne los requisitos exigidos por el Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Los Andes, así como por el Reglamento Interno de la Especialización en Derecho Mercantil y cuenta con méritos suficientes para su evaluación.



Prof. MSc. Freddy J. Márquez R.
C.I. V-10.897.926



Abg. Maria Fatima Alarcon Rojas
C.I. 19.848.141

DEDICATORIA

Primeramente quiero dedicar este trabajo a Dios Todopoderoso, fuente de luz y fuerza inmanente de toda creación. Gracias por crearme y ser guía espiritual en mi proceso de formación, por permitirme disfrutar todo lo que hoy en día tengo, y fuente de luz y fuerza radiante para alcanzar las metas materiales y espirituales; nada de esto sería posible sin él que me ha llevado de la mano y levantado cada vez que he tropezado por distintas circunstancias en el camino de la vida.

También quiero dedicar este trabajo a mis padres Orlando Alarcón y Deisy Rojas, por darme la vida, por cada consejo y cada palabra de aliento; a mi madre en especial por ser un ejemplo para mí, y por ser un testimonio vivo... de que todo lo que una persona se propone en la vida... puede lograrlo con trabajo, esfuerzo y dedicación.

Sin restar méritos, también lo dedico a notables personas por todos los buenos deseos y ayuda prestada durante el camino recorrido por el Postgrado en Derecho Mercantil: a mis amigas Milagros Izzo, Sthefania De Stefano, María Gabriela Sánchez, María Gracia Zarista. Valió la pena cada lágrima, cada trasnocho, cada sacrificio que hicimos, porque gracias a eso hoy podemos decir que lo logramos.

María Fátima Alarcón Rojas.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradezco a Dios Padre Creador Todopoderoso, quien apartó todo obstáculo y abrió todas las puertas que me permitieron llegar hasta el final del camino trazado desde el inicio del Postgrado en Derecho Mercantil, sin la ayuda inmanente de él no hubiese podido alcanzar este sueño tan preciado.

Me siento igualmente agradecida con mi familia, que me brindó su apoyo durante el transcurso de mi preparación académica, ofreciéndome en todo momento su ayuda económica material y moral.

www.bdigital.ula.ve

También agradezco a mi casa de estudio, la Ilustre Universidad de Los Andes, lugar donde me forme como persona y profesional debido a la excelente educación brindada por el personal docente calificado que en ella labora.

Aprecio y gratifico todo el tiempo y dedicación otorgado por mi tutor académico Freddy José Márquez Ramírez, que con sus consejos me permitió alcanzar los objetivos deseados y logrados de manera satisfactoria.

María Fátima Alarcón Rojas.

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTOS	V
ÍNDICE GENERAL	VI
RESUMEN EJECUTIVO	IX
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	3
Planteamiento del problema	3
Objetivos de la investigación	10
<i>General</i>	10
<i>Específicos</i>	10
Justificación de la investigación	11
Alcance y limitaciones de la investigación	12
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	14
Antecedentes de la investigación	15
Bases teóricas que sustentan la investigación	22
Teoría de la relación Jurídica Tributaria como manifestación de la potestad de imperium	28
Teoría de la relación jurídica obligacional	32
	VI

Teoría de la relación jurídica – tributaria sustancial.....	33
El procedimiento de imposición.....	34
Teoría relacionada con los recursos humanos.....	37
Teoría de la Gestión del Talento Humano.....	38
Las necesidades o teoría de la autorrealización.....	39
Marco referencial o definición de terminos.....	46
Los Tributos.....	48
El impuesto.....	49
La Potestad Tributaria del Estado.....	50
Los Convenios Operativos.....	51
Las Empresas Mixtas.....	58
La migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas.....	62
Modelo de desempeño laboral.....	64
Motivación.....	67
Satisfacción del Trabajo.....	68
Autoestima.....	68
Trabajo en Equipo.....	69
Bases legales.....	70
Constitución de la República Bolivariana de Venezuela.....	72

Ley de Hidrocarburos (2002)	73
Ley de Impuesto Sobre la Renta (2006).....	75
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	76
Tipo de Investigación.....	76
Diseño y nivel de investigación.....	78
Técnicas e instrumentos de recolección de datos	78
Validez y fiabilidad del instrumento.....	79
El proceso de triangulación de la investigación	81
Variables de la investigación.....	81
CAPÍTULO IV: LA PROPUESTA	83
Plan de emergencia para la recuperación de la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).....	83
La Propuesta.....	90
Alternativas.....	93
Objetivos de la Propuesta.....	95
Apreciación actual de la industria petrolera en Venezuela.....	95
CONCLUSIONES	99
REFERENCIAS	105



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
CONSEJO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
DEPARTAMENTO DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL
OPCIÓN: TRIBUTOS EMPRESARIALES

MIGRACIÓN DE LOS CONVENIOS OPERATIVOS A EMPRESAS MIXTAS EN MATERIA TRIBUTARIA EN LA EMPRESA PETROLEOS DE VENEZUELA SOCIEDAD ANÓNIMA (PDVSA)

Autora: Abg. María Fátima Alarcón Rojas

Tutor: Prof. MSc. Freddy José Márquez Ramírez

Fecha: Marzo de 2022

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación está referido en la realización de un análisis crítico en materia tributaria, específicamente relacionado con la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). Vínculo contractual creado para lograr el apoyo tecnológico y financiero por parte de la empresa privada generando su participación en el desarrollo de las actividades reservadas a la industria petrolera. Estos traen consigo una alícuota de sacrificio fiscal; no obstante, generaron beneficios importantes al país, tales como transferencia tecnológica, incremento de la eficiencia de las filiales del Estado para dedicar esfuerzos y financiamiento propio a la realización de las actividades operativas fundamentales de exploración, explotación de los hidrocarburos y adicionalmente apalancamiento financiero para el desarrollo de grandes proyectos del país. Dentro de la política petrolera del Estado venezolano y en el marco de los gobiernos de los últimos periodos constitucionales, dicha modalidad fue cuestionada en razón del régimen fiscal aplicado, bajo la noción de que su aporte no se correspondía con la actividad realizada y la valoración de la producción petrolera realizada; razones por las cuales desde el año 2006 se inició el modelo de Migración al esquema de Empresas Mixtas a los fines de poder lograr un mayor control y eficiencia en los costos. La metodología utilizada para el desarrollo de la presente investigación de tipo documental, fue avalada por fuentes bibliográficas relacionadas con el tema, así como de la normativa vigente y documentos oficiales pertinentes para determinar los efectos impositivos de la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas. Del análisis de ambos modelos, las Empresas Mixtas, con los ajustes en materia fiscal propios del proceso de migración (ventajas especiales) y contribuciones generadas con posterioridad resultó de ser más rentables desde el punto de vista fiscal y la razón de estos resultados obedece a la incorporación de la ventaja especial del 50% sobre los ingresos brutos y la contribución especial sobre los precios del petróleo (tributo a ganancias excedentarias o “windfall profits”), significando que el Estado se quedara con el 50% del precio del barril de petróleo como participación mínima sobre la operación de las Empresas Mixtas. A la par y paradójicamente el esquema no solo mantiene una apertura por distintos medios; sino que para el inversionista privado también resultó rentable como se muestra en la presente investigación.

Descriptor: Migración, Convenios Operativos, Empresas Mixtas, Petróleos de Venezuela, tributos.

INTRODUCCIÓN

Toda entidad empresarial pública o privada es esencialmente una obra viva constituida, en primera instancia, por su recurso humano que es fundamental para el desempeño laboral de las funciones que habrán de garantizar el éxito de la gestión organizacional. Por ende, es necesario el esfuerzo colectivo de los empleados para el logro de la razón de ser de la entidad y de las metas propuestas.

De estas premisas, se infiere la existencia de una serie de aspectos importantes vinculados al desarrollo de las entidades y al conjunto de personas que representan su elemento cardinal porque a través de ellas se pueden alcanzar los objetivos planteados con un mínimo costo, esfuerzo y tiempo. Es decir, la labor de un trabajador incide significativamente en la actividad global de la entidad, de allí que sea necesario revisar con regularidad la disposición al cargo las actividades que le han sido conferidas.

En ese sentido, la forma más viable de llevar a cabo tal examen es mediante la evaluación del desempeño laboral que es una sistemática apreciación del ejercicio del potencial de desarrollo de un individuo en determinado cargo, cuya finalidad se cierne en estimular o juzgar el valor, la excelencia y cualidades que éste posee y puede brindar a la organización. Su dinamismo implica que su práctica sea continua, formal o informal, para localizar problemas en el recurso humano que requieran de atención o correctivos para evitar efectos negativos en la gestión empresarial.

En otras palabras, la evaluación persigue revelar las fortalezas y debilidades con las que cuenta el Recurso Humano, con miras a tomar las medidas óptimas para corregir o reconocer la labor de los empleados y garantizar el éxito de la organización. De hecho, existen empresas que consideran la evaluación como un medio para que el subordinado se esfuerce más, aunque en ocasiones pueda resultar un proceso subjetivo que se convierte en una especie de medio de presión.

Asimismo se ha sostenido con razón, que el éxito de las organizaciones depende de la gestión adecuada de su talento humano, por eso en lo relacionado al trabajo de

investigación que nos ocupa; uno de los aspectos relevantes a tener en cuenta, es el deterioro de la calidad del Recurso Humano que ha profundizado la crisis en dicha empresa desde el pasado reciente, y en particular en lo relacionado a los Convenios Operativos de la mencionada entidad mixta, requiriendo estándares o normas que en algunos casos no existen en las referidas entidades creando tropiezos contradictorios o estancamiento para el desarrollo organizacional empresarial.

Visto así, es necesario que las organizaciones modernas diseñen y apliquen sistemas factibles que les permitan identificar sus formas organizacionales oportuna y eficazmente tanto las debilidades como las limitaciones registradas para corregirlas y garantizar así el alcance los objetivos empresariales. De modo que es indispensable considerar todos los factores externos e internos que pueden influir en el desarrollo de las mismas, por lo que en base a lo expuesto se presenta a continuación la estructura de la investigación conformada en cinco (4) capítulos de la manera siguiente:

Capítulo I.- Aborda el problema de la investigación en la que se incluye el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación y los alcances de la investigación. **Capítulo II.-** Aborda el marco teórico conceptual de la investigación, conformado por los de antecedentes de otras investigaciones realizadas compatibles con el trabajo de nuestro interés, las bases teóricas propiamente dichas, el marco referencial o definición de términos y las bases legales.

Capítulo III.- El abordaje del presente capítulo es referente a la metodología de la investigación y en particular al método científico empleado para el estudio: en tipo de investigación; diseño y nivel de la investigación; técnicas e instrumentos de recolección de datos; el proceso de triangulación y las variables de la investigación.

Capítulo IV.- Presenta la propuesta de la investigadora basada en la migración de los convenios operativos a empresas mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). Finalmente, el presente trabajo de investigación cierra con las conclusiones y recomendaciones; así como la bibliografía general relacionadas al estudio realizado.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

En este capítulo se aborda en términos concretos la realidad teórica del objeto de estudio partiendo de los aspectos generales al caso puntual o específico, así como los elementos e indicios vinculados con la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). De esta manera como puntos de partida, centra las proyecciones básicas del problema, los objetivos del estudio, la razón de ser de la investigación y sus alcances proyectivos o propuesta como contribución para esclarecer puntos cruciales en lo relacionado al tema central de estudio.

Planteamiento del problema

Desde que el petróleo fue descubierto en Venezuela la economía del país sufrió grandes transformaciones, significando la aplicación de un sistema económico que traería consigo cambios culturales, sociales y políticos. De esta manera Venezuela fue tomada en cuenta en el mundo petrolero, y entró en él exportando este importante recurso, esto llamó la atención no solo de países que necesitaban petróleo, sino también de grandes corporaciones y compañías que querían formar parte de este negocio. En términos generales es necesario partir afirmando que desde el siglo XIX hasta la actualidad, el Estado venezolano y estas corporaciones iniciaron su relación a través de la suscripción de contratos y el otorgamiento de diversas concesiones.

Algunas de importancia la podemos asociar a los primeros intentos del Ejecutivo Federal por asumir potestades en la cuestión petrolera mediante la legislación, tal como sucedió con la Ley de Hidrocarburos de 1920 impuesta por el Ministro de Fomento Doctor Gumersindo Torres; es a partir de dicha ley que planteaba un incremento de las denominadas rentas superficiales y permitía a propietarios privados poder obtener concesiones que luego atraerían la inversión extranjera. Por eso según Baptista y Mommer (1992:3) en la investigación realizada denominada el “Petróleo en el

Pensamiento Económico Venezolano”, hacen alusión a este tema al relatar que durante el transcurso del año de la promulgación de la ley antes mencionada “(...) se inició una viva competencia del capital petrolero internacional para obtener concesiones en Venezuela, produciéndose el despertar de una conciencia nacionalista rentística”.

Posteriormente y parafraseando a Mora (2015) desde el año 1943 con el gobierno de Isaías Medina Angarita se promulga la primera reforma de la Ley de Hidrocarburos, que en esencia consistió en fijar posición desde una perspectiva fiscal en un par de medidas. En tal sentido, según dicha reforma primero se fijó el impuesto de explotación o regalía en un sexto (o 16,66 %) del petróleo crudo extraído de todas las concesiones que para el momento eran (22) veintidós; en segundo lugar se sometió a los concesionarios a pagar cualquier impuesto general, en particular el Impuesto Sobre La Renta que entró en vigor desde enero de 1943 según la ley correspondiente, la cual disponía que los ingresos netos de contribuyentes iguales o superiores a cierto monto pagarían 12% como tasa máxima.

Al respecto el ejecutivo nacional podía legalmente percibir la regalía en especie o en efectivo, en cuyo caso el concesionario la pagaba según el precio del petróleo en el campo de producción. Para este propósito, se incorporó en la Ley de Hidrocarburos una tabla de precios mínimos que servían como base formal para calcular la tasa legal de regalía, siendo la base con la que comienza a crecer el aporte de la actividad petrolera hacia la hacienda pública nacional como factor predominante o de dominación.

Posteriormente, según afirma Gil (2003) en octubre de 1945 la llamada Junta Revolucionaria de Gobierno “decretó el 31 de diciembre un impuesto extraordinario adicional del 20% con carácter retroactivo al primero de enero” sólo por ese año. Luego, la misma Junta propuso otro “decreto de reforma parcial de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, aprobado en diciembre de 1946 para incrementar la tasa aplicable a las empresas petroleras desde el 12 % hasta el 28,5 %” que tendría una ponderación calculada en hechos del 16% o las 2/3 partes sobre la explotación conjuntamente con los demás impuestos, que equivalía en nuestro país un promedio o media del “50% de los beneficios de la industria extractiva del petróleo”.

De lo anterior se evidencia, que todas las reformas que se realizaron en sucesivas oportunidades con relación a la Ley del Impuesto Sobre La Renta, fueron para alcanzar en definitiva el objetivo de recaudar muchos más impuestos provenientes de la renta petrolera, que en todo ese contexto y hasta el pasado reciente significaba la mayor fuente de ingresos del país; o antes del desmoronamiento institucional y destrucción a la que ha llegado la empresa interna y a nivel internacional.

Luego para noviembre de 1948 se incluyó un párrafo en el artículo 31 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta que estableció un “impuesto adicional” que alcanzó fama en la industria petrolera mundial bajo la denominación de fifty – fifty lo cual consistía o era comprensible en que las empresas transnacionales sólo podían aspirar a la mitad de las ganancias que generaran en un año en el negocio petrolero, dejando la otra mitad para que la percibiera el Estado, de esta manera quedó definitivamente incorporado en la ley el reparto del cincuenta – cincuenta (50-50) que predominó en avances del desarrollo del país catalogándose como la industria vanguardia en América Latina.

En palabras de Valdez (1973) el monto del impuesto adicional denominado “fifty – fifty, representó en 1949, el primer año de su declaración con una recaudación del 1,06% de los ingresos fiscales totales de origen petrolero; luego seis años después en 1955 aumentó hasta el 2,04 %” pese a que en 1958 la Junta Provisional de Gobierno que asumió el poder entre 1948 – 1958, promulgó por decreto una nueva reforma en la Ley de Impuesto sobre la Renta que elevó “la tasa máxima del impuesto del 28,5% al 47,5%”, logrando dicha Junta de Gobierno con esas decisiones solucionar la crisis fiscal de entonces, y sobre todo, emplazó finalmente al inexistente acuerdo de reparto de beneficios del 50 – 50 que había predominado con anterioridad.

Posteriormente con el Puntofijismo o era democrática y en particular durante el primer gobierno del presidente Carlos Andrés Pérez, el 1 de enero de 1976 fue creado por Decreto Ley la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) con lo cual se abre la nacionalización petrolera del país. En otras palabras, con la creación de la mencionada empresa el petróleo pasó a ser propiedad exclusiva de la República de Venezuela que se convirtió como ente gerencial predominante del preciado recurso.

Sin embargo, las actividades como la exploración, explotación, procesamiento y comercialización, estaban en manos de las empresas transnacionales que operaban bajo la figura de concesiones por razones como la carencia de personal especializado para gestionar de manera eficaz dicha empresa en términos generales.

De lo anteriormente mencionado, las empresas transnacionales se encargaban de la realización de las actividades de gerencia y producción especializada, con la ayuda del personal venezolano que ya se estaba formando en la complejidad que significaba la empresa, lográndose enormes avances en el denominado desarrollo diversificado nacional; de igual modo, siendo el Estado el dueño del subsuelo percibía el pago de regalías e impuestos por dichas actividades, iniciándose además el llamado desarrollo dependiente con lo cual se entretuje diversas apreciaciones de avances y retrocesos controvertidas y contradictorias que perduran hasta los actuales momentos.

De tal manera que la evolución del aporte fiscal petrolero fue volátil e inestable debido al mismo mercado donde se encontraba inmerso, sumado a esto la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) que siendo Venezuela originalmente el país creador, se transformó en un mecanismo incidente en el mercado petrolero, ya que controlaba la determinación de los precios del crudo, lo que ocasionaba que las políticas fiscales fuesen manipuladas por dichos precios. En vista a la apreciación supranacional, las demandas fiscales venezolanas y los precios formales de producción establecidos por la OPEP no le permitían a PDVSA seguir operando por sí sola.

Al respecto Lander (2006) afirma que la preocupación habida por las políticas llevadas a cabo por PDVSA era demostrables en los siguientes términos:

Después de veinte años del proceso de nacionalización, dolorosamente se ha comprobado que PDVSA, desde el mismo instante, se dio a la tarea de desfigurar el proceso de la nacionalización. De esa manera surgieron los convenios de asistencia técnica y los convenios de comercialización. La transacción con las empresas transnacionales, respecto de los llamados reparos petroleros; las actas de indemnización, para el pago a las compañías petroleras, la internacionalización, las Asociaciones Estratégicas y ahora la Apertura Petrolera. Así PDVSA fue preparando el terreno para el retorno del capital transnacional.

En términos generales, se avanzó la profundización del desarrollo diversificado pero con la agravante que se comienza a evaluar la inclusión de capital privado para que de esta manera empresas como PDVSA pudiera sufragar los gastos de operación y expandir las inversiones en el mercado mundial petrolero. En tal sentido, es a partir de 1992 cuando la empresa PDVSA realiza los primeros Convenios Operativos que se dan en tres rondas de licitación (1992, 1993 y 1997) respectivamente. Por consiguiente estos convenios consistían en que se les entregarían a las empresas transnacionales petroleras por un plazo de veinte años los campos abandonados o con poca producción para que los explotaran a cambio de una tarifa predeterminedada.

Más recientemente a principios del nuevo milenio y en particular desde el año 2005 el Estado venezolano configura el inicio del proceso de revisión de los Convenios Operativos con la conformación especial de una División de Fiscalización de minas e hidrocarburos integrada por funcionarios del Servicio Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), dicha División inició una investigación al respecto de estos Convenios dando como resultado la emisión de un informe que evidenció efectos negativos en materia fiscal ocasionando por estos Convenios Operativos.

Para ilustrar mejor lo antes expuesto en lo referente al Impuesto sobre la Renta, de acuerdo al mencionado informe sobre la Política de Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas realizado por la Comisión Permanente de Energía y Minas, (2006:23) establecía que:

Lo importante en el Impuesto Sobre La Renta es que los Convenios Operativos simulaban ser Contratos de Servicios frente a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, de manera que la tasa aplicable no sería la tasa petrolera de 67,7% para ese entonces, sino que la tasa aplicable sería la no petrolera que para ese entonces era del 30%, en vista de esto la División de Fiscalización de Minas e Hidrocarburos conformada por el Servicio Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT) luego de realizar los estudios pertinentes llega a la conclusión de que estas empresas eran productoras de petróleo por lo tanto les correspondía pagar la tasa petrolera del Impuesto Sobre la Renta.

De esta manera se evidencia palpablemente que las empresas transnacionales no estaban declarando al fisco nacional la tarifa correspondiente por la actividad de exploración que estaban realizando y se escudaban en un contrato de servicio en el que la tasa aplicable era para ese entonces del 30% según dicho informe, siendo una tasa mucho menor de la que en realidad les correspondía pagar ocasionando al Estado venezolano una disminución importante en la recaudación fiscal proveniente de las empresas petroleras, ya que estas empresas eran las que mayores impuestos sufragaban al fisco nacional. Por eso para solucionar el problema, se inició el proceso de transición y de migración de estos convenios operativos a la modalidad de empresas mixtas.

Al respecto para el año 2006 con la reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos que se fijó un nuevo criterio para actividades de exploración, extracción, recolección, transporte y almacenamiento inicial de hidrocarburos líquidos que de acuerdo la citada Ley, estas actividades sólo podrán ser realizadas por el Estado directamente o por alguna empresa donde el Estado tuviera una participación mayor del 50% del capital social, que serían denominadas empresas mixtas.

Por consiguiente, en este proceso el Estado decidió no permitir la migración a ninguna compañía que presentara un estado de mora con el Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SENIAT), razones por la cuales la migración de los Convenios Operativos a las Empresas Mixtas, se dieron con la finalidad de desmontar la Apertura Petrolera, garantizar la soberanía del Estado, regular la producción de crudo, preservar los recursos y controlar el crecimiento de la imposición fiscal.

Al respecto se sostiene como elemento de fondo, que en relación a la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas no existe un marco jurídico regulatorio que garantice e indemnice a las empresas transnacionales por los años que restan para la terminación de estos convenios, ya que todos fueron concretados entre los años 1992 y 1997, y fueron establecidos a un plazo de veinte años, significando que el primer vencimiento ocurrió en el año 2012 y el último en el 2017 respectivamente.

En este orden de ideas y siguiendo afirmaciones de Malave (2006:79), sostiene que “el acuerdo de transición a empresas mixtas no reconoce las inversiones efectuadas

hasta ahora bajo régimen de convenios operativos, ni menciona la pérdida de ganancias por anticipación de las fechas de vencimiento.” En vista de lo anterior, muchas de las empresas transnacionales no accedieron por la propuesta de migrar a empresas mixtas, ya que desde un principio estaban violentando los contratos que suscribieron con la empresa PDVSA cuando realizaron el contrato de servicio.

Para tener más claro lo que en materia petrolera es un contrato o concesión según Mora (2001:4) establece que el contrato petrolero o concesión:

No es más que el instrumento jurídico bilateral mediante el cual se establecen por escrito los derechos y obligaciones de las empresas y del propietario del recurso natural - generalmente el Estado - con la finalidad de desarrollar las actividades petroleras en un territorio determinado. En otras palabras, una concesión o contrato forma parte de lo que suele denominarse modernamente el marco regulatorio de todas las actividades económicas a realizarse en un determinado tiempo y espacio temporal.

De esta manera la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) estaba obligada mediante los contratos petroleros suscritos con las mencionadas empresas transnacionales a garantizarles sus derechos y reconocer los acuerdos de inversión establecidos, ya que con la realización de dichos acuerdos de inversión, eran traducidos como beneficios para la empresa PDVSA, debido la exponencial ampliación de sus mercados que obtendría mayores beneficios económicos que posteriormente se debieron entregar al fisco a través del pago de los impuestos correspondientes.

En otras palabras, de lo anterior surge la incongruencia que la actitud de PDVSA era contraria, en relación con la política petrolera del gobierno visiblemente reluctante al modus operandi de tales empresas; con lo cual se sientan las bases para que el gobierno resolviera llevar a cabo el proyecto transitorio de reemplazo de los Convenios Operativos por empresas mixtas que según Malavé (2006: 80) se establecía que:

La política petrolera del gobierno, resuelve concretar un proyecto transitorio que promete el reemplazo de los convenios operativos por empresas mixtas, de acuerdo con un enfoque que vagamente pronostica resultados con más ganancias para el Estado y menos para las compañías, al punto que éstas juzgan suscribir los contratos de transición al régimen mencionado, si en ellos no constan el tipo de

sociedad mixta a constituir, las tasas de impuesto sobre la renta y de regalía, los criterios de política de control y dividendos, entre otros elementos estipulables.

Así la política petrolera del país, considerada no menos inoportuna que imperiosa, inicia el proceso de transición sin estimar una gestión eficaz u ordenadamente con esas empresas operadoras extranjeras, y en mayor número en relación con las empresas establecidas venezolanas que en términos generales aportaron importantes cifras de crecimiento en la producción de hidrocarburos en el país. Por eso a partir de lo expuesto anteriormente surgen algunas inquietudes o interrogantes como las siguientes:

¿Por qué se plantea la Migración de Convenios Operativos a Empresas Mixtas?

¿Cómo determinar la rentabilidad tributaria de Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) después de haber migrado los Convenios Operativos a Empresas Mixtas?

¿Cuáles son las consecuencias fiscales como resultado de la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas?

Objetivos de la Investigación

- **Objetivo General**

Analizar la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

Objetivos Específicos

- Examinar el régimen tributario aplicado de Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) con los Convenios Operativos y Empresas Mixtas.
- Determinar la evolución de los contratos: Convenios Operativos y Empresas Mixtas de Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) en relación al pago del Impuesto Sobre la Renta y Regalías.
- Analizar los modelos de Convenios Operativos con respecto al modelo de Empresas Mixtas en relación al pago de impuestos.

- Demostrar la rentabilidad de la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas.

Justificación de la Investigación

La justificación del presente trabajo de investigación consiste en esencia, reflejar un análisis crítico de la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA); comprendiendo que esta empresa fue un factor importante en el desarrollo interno del país y configuró a nivel mundial grandes retos y desafíos en la producción de petróleo. Por tanto, es necesario que Venezuela abra una página de ruta para cuidar, proteger y mantener los recursos naturales particularmente no renovables.

En tal sentido, un análisis con estos criterios permitirá obtener posiciones de avances y retrocesos que se han manifestado en el desarrollo de la empresa con el fin de determinar la rentabilidad que tiene la Migración de los Convenios Operativos a Empresas mixtas para el país, como resultado de los cambios que se realizaron en las estructuras contractuales de los diferentes proyectos de exploración y explotación del petróleo que propiciaron diversas empresas mixtas derivadas de los antiguos convenios operativos que se habían establecido en complejas actividades primarias en el país.

Por ende, la realización de las actividades primarias con el propósito de hacer más rentables las operaciones de extracción de petróleo, crearon las condiciones para la rentabilidad petrolera y la gestión gerencial eficiente, cónsona con los lineamientos determinados por la casa matriz, utilizando herramientas estructurales adecuadas que permitieron establecer estrategias en todos los niveles; sin obviar la rentabilidad como uno de los indicadores económicos más relevantes para medir el éxito de un negocio y que la misma debía ser combinada con una política adecuada, para que se convirtiera en crecimiento del patrimonio estatal mediante el aumento de la recaudación fiscal.

Como contribución, este trabajo de investigación apuesta por un análisis que puede aportar a la sociedad venezolana una mejor apreciación para generar mayor conciencia, interés y tomar con mucha más seriedad el tema de la Migración de los

Convenios Operativos a Empresas Mixtas y en particular los efectos que ocasionó dicha migración, puesto que todos como sociedad tenemos la responsabilidad de velar por la administración eficiente de la producción petrolera venezolana y la sana distribución de los extraordinarios recursos que se derivan de la misma.

Al respecto, la sociedad venezolana debe comprender qué se trata de la industria de los hidrocarburos, y por tanto es necesario generar nuevas estrategias que permitan al país no depender en esencia de la renta petrolera; asumiendo que se deben buscar mecanismos legales necesarios para garantizar que las cláusulas contractuales firmadas por Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) y empresas transnacionales, en las nuevas proyecciones de las empresas mixtas se traduzcan en ganancias que puedan mejorar sustancialmente la posición jurídica de la misma en aras de lograr el anhelado equilibrio en las relaciones jurídico tributarias acordadas en dichas cláusulas contractuales y de esta manera avalar eficazmente la evolución histórica de sembrar el petróleo en función del bienestar colectivo venezolano.

Finalmente como contribución académica, la presente investigación de igual manera puede incidir positivamente en direccionar ideales o estrategias prácticas a profesionales que tengan algún interés por el tema central; pero también a estudiantes y profesores de diferentes niveles de la educación superior o especializada, con el fin de profundizar sus conocimientos en todo lo concerniente al proceso de Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas, y en términos generales que sirva de recurso didácticos para futuras investigaciones que aborden asuntos relacionados o profundicen en el tema, pues resulta novedoso y de actualidad en la materia petrolera.

Alcance y Limitaciones de la Investigación

El análisis de la Migración de los Convenios Operativos a empresas mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), permitirá determinar la rentabilidad tributaria de dicha migración y los resultados de la conformación de las empresas mixtas en relación al pago de impuestos para el fisco nacional; las cuales abiertamente pueden considerarse a empresas transnacionales o

derivadas del Estado venezolano con el propósito de determinar cuál de los casos estudiados resulta más rentable y favorable desde el punto de vista empresarial.

Comprendiendo que la explotación y producción petrolífera en la complejidad de escenarios, requiere del concurso de la inversión privada y la conformación de las empresas mixtas del Estado venezolano, mediante una política petrolera eficaz, como instrumento aplicable que minimice los riesgos empresariales y la toma de decisiones por parte del inversionista privado, lo cual repercute en un desarrollo y crecimiento sostenido en el marco del desempeño de dichas empresas.

En el mismo orden de ideas los resultados de esta investigación pueden ser de provecho para el Estado Venezolano a través del Poder Legislativo ya que se encarga de dictar las normas regulatorias de las empresas mixtas, y a su vez a través del Servicio Nacional Integrado Aduanero y Tributario (SENIAT) ya que éste lleva a cabo el cobro de los tributos aplicados a este tipo de formas asociativas y por ultimo a Petróleos de Venezuela Compañía Anónima (PDVSA) por ser la principal empresa interesada en el desarrollo de la política petrolera del Estado Venezolano.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En este apartado se aborda el marco teórico que debe ser comprendido como el compendio de una serie de elementos que parten desde los antecedentes, el marco teórico propiamente dicho y los referentes conceptuales que sirven de base para sustentar la investigación. En otras palabras, es necesario que el investigador tenga claro la manera de abordar otros trabajos científicos relacionados con el eje temático de la indagación; así como relacionar las diferentes teorías y conceptos a través de los cuales, sustentar la investigación en amplitud y profundidad, Al respecto, Hernández, Fernández y Baptista (2010: 50) señalan:

Al construir el marco teórico referencial, debemos centrarnos en el problema de investigación que nos ocupa sin divagar en otros temas ajenos al estudio. Un buen marco teórico no es aquel que contiene muchas páginas, sino el que trata con amplitud y profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema, y vincula lógicamente y coherentemente los conceptos y proposiciones existentes en estudios anteriores.

Por supuesto, se trata de sustentar el tema a estudiar, con bases en antecedentes de investigaciones científicas realizadas, teorías construidas y definiciones de otros autores que tienen un alto grado de similitud o relación y donde se dan a conocer sus conocimientos, los cuales sirven como soporte para dar fundamento y comparar los resultados obtenidos en la investigación llevada a cabo, como la referida a la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia Tributaria en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), constatando los aspectos más ponderables de manera objetiva, concisa y precisa de la investigación.

Es preciso señalar, que no se trata de construir un marco teórico sin la debida rigurosidad científica o sin sentido; por el contrario, se trata de entrelazar desde la amplitud necesaria, con la profundidad suficiente y con la creatividad ponderable para aprovechar al máximo la información recabada como válida de los estudios realizados con anterioridad; por tanto, se trata de saber seleccionar la calidad de la información

para sintetizar y analizar relacionándola con el tema de investigación de nuestro interés como el referido con anterioridad.

Antecedentes de la Investigación

En términos generales los antecedentes lo conforman todos aquellos aportes o investigaciones previas que son parte de la búsqueda de información seleccionada y avala la sustentación o contribución del problema de nuestro interés, que de manera específica o estudio de caso se refiere a la Migración de los Convenios Operativos a empresas mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA); pero además tienen una vinculación directa con los objetivos de la investigación que según las afirmaciones de Hurtado (2012: 63):

Se refiere a los estudios previos y tesis de grado relacionadas con el problema planteado, investigaciones realizadas anteriormente y que guardan alguna vinculación con el problema en estudio. En este punto se deben señalar, además del autor y el año en que se realizó el estudio, la metodología, las principales conclusiones y los aportes que realizó al estudio actual.

De esta manera, los antecedentes representan referentes de importancia para dar fundamentación y orientación con relación a la indagación. Así Bavaresco (2006:55) alega que están conformados por “los acervos documentales o bibliográficos que permitirán estar bien informado”. Al igual Arias (2012:14) afirma que los antecedentes están referidos “a los estudios previos y tesis de grado relacionados con el problema planteado”. Por ende se induce que todo trabajo o estudio de investigación tiene como base de sustentación el arqueo o búsqueda de aquellos estudios previos al tema que son de importancia y ayudan a determinar la vinculación con el contenido que nos atañe como es la Migración de los Convenios Operativos a empresas mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

Por consiguiente, se presentan algunos antecedentes que se relacionan con la investigación en los que se destacan:

Desde el punto de vista institucional a nivel nacional es importante el trabajo realizado por Guevara (2018), titulado **El ocaso de la “industria” saqueo, caída de la producción y fin de la meritocracia**. Según esta investigación realizada “el sector hidrocarburos ha sido el más importante de la economía venezolana durante los últimos cien años; lo sigue siendo a pesar de la grave caída productiva” por la que actualmente atraviesa y posiblemente seguirá siendo un factor importante en los próximos años.

Del mencionado trabajo investigativo se afirma que la Industria de Hidrocarburos jugó un papel imprescindible en la transformación que Venezuela experimentó durante el siglo XX, avanzando en poco tiempo de ser un país rural, pobre, con una población mayoritariamente analfabeta y devastada por epidemias, caracterizándose como uno de los más atrasados del continente; a una de las economías más dinámicas y moderna de la región, como resultado del impulso rentístico y productivo que los hidrocarburos le dieron al Estado venezolano en la llamada era del Pacto de Punto Fijo o democrática.

paradójicamente así como el desarrollo socioeconómico del país avanzó en forma dependiente particularmente sobre la base del sector de hidrocarburos en especial en la era democrática; posteriormente desde los mismos inicios del nuevo milenio, se empezaron a reflejar cambios drásticos en reiteradas ocasiones desde el punto de vista político – ideológico, que ha transformado la estructuración de las instituciones del Estado y del aparato productivo en la peor debacle nunca vista en la historia del Venezuela, concretamente por la severa depresión económica y social de los últimos años como consecuencia de las decisiones de los gobiernos recientes.

Profundizando en el análisis de la investigación Guevara (2018) afirma que el “Sector Hidrocarburos de Venezuela suministraba más del 96% de los ingresos de divisas del país, así como un alto porcentaje de los ingresos fiscales por regalías, impuesto sobre la renta y otros derechos de las empresas petroleras, por ser el Estado el dueño de los recursos del subsuelo” que paradójicamente se estipula de manera reiterativa en el marco histórico del desarrollo del país.

Por consiguiente, lo esencial de la renta petrolera según Bautista (2013) es que “ese ingreso no corresponde a un esfuerzo productivo de la economía del país, sino que

es una transferencia internacional unilateral de recursos financieros, y en consecuencia esa transferencia la recibe directamente el Estado” de esta manera, la renta petrolera determinó en los venezolanos una manera diferente de concebir la relación con el trabajo, los derechos, la riqueza, la igualdad y el gobierno; hasta el punto que Bautista (2013) sostiene igualmente que “la sociedad venezolana se convirtió en una sociedad de reclamadores de la renta” petrolera.

De igual modo Guevara (2018) afirma que desde la década del 90 del siglo XX, las actividades de “producción, refinación y mercadeo de hidrocarburos representaban alrededor del 25% del Producto Interno Bruto (PIB), sumado al suministro de bienes y servicios a la actividad petrolera para totalizar un aproximado de 55% del PIB”. Por lo que la presencia avasallante de la renta petrolera en la economía del país determinó históricamente una sobrevaloración del bolívar, limitando el desarrollo de actividades internas productoras de bienes transables o comercializables; a favor de actividades productoras de bienes no transables, estimulando las importaciones, desestimulando las actividades internas y estableciendo un sesgo antiexportador de productos hechos, distintos al petróleo y derivados creando la economía dependiente a la renta petrolera.

Por consiguiente se sostiene, que el Estado venezolano ha fallado en la utilización de una clara y coherente planificación estratégica diversificada de su economía por parte de los distintos gobiernos de los últimos años, prevaleciendo una política rentista centrada en extraer la mayor parte posible de la renta petrolera y distribuirla. En otras palabras, Venezuela hasta el pasado reciente era un país monoprodutor totalmente dependiente de recursos de hidrocarburos. Sin embargo, la caída de la era democrática del país significó, la destrucción del sector de Hidrocarburos teniendo un impacto en el país, mucho más allá de su aporte esencial en divisas y en ingresos fiscales.

Uno de los puntos de inflexión fueron los hechos sucedidos en los años de 2002 y 2003, cuando ocurrió el paro emprendido por trabajadores de Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) contra el gobierno de Hugo Chávez, que determinó el despido de alrededor 20.000 profesionales entre, técnicos, y personal especializados,

que condujo a un gradual proceso de deterioro productivo, financiero y organizacional de la empresa, abarcando todo el sector de Hidrocarburos.

Como resultado de la investigación realizada por Guevara (2018) se determina que el deterioro o destrucción productiva empresarial, es consecuencia directa de las políticas erróneas y prácticas económicas, laborales, operativas y gerenciales; pero además de innumerables irregularidades administrativas, la falta de transparencia, el desorden gerencial, la partidización, el sectarismo y excesiva corrupción impuestas en el Ministerio del Petróleo y en particular en Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) y sus filiales incluyendo las empresas mixtas, por parte de directivos y demás trabajadores no especializados y seguidores de las concepciones políticas – ideológicas “socialistas” de Hugo Chávez y Nicolás Maduro.

Finalmente es de reconocer que todo este proceso de deterioro productivo, se ha acelerado a partir del año 2013, y particularmente en los años de 2017 y 2018, con una sostenida caída de la producción y de las exportaciones nunca vistas en la historia de Venezuela, que comprometen tanto los ingresos de divisas y fiscales del Estado, la provisión de productos de hidrocarburos, esenciales para el sostenimiento del orden social y la misma viabilidad económica y política del país. Sentando las bases para un riesgo abismal de destrucción del Sector Hidrocarburos en Venezuela y colocando en grave riesgo el bienestar económico y social colectivo del país.

Por su parte Chirivella, (2017) en su trabajo titulado: **La reforma petrolera de 1943 en el marco del proyecto de modernización del Estado venezolano propuesto en la gestión gubernamental del general Isaías Medina Angarita**. Analiza desde el punto de vista crítico el proceso de transición de la Venezuela rural a la petrolera. De allí la enunciación que desde finales del siglo XIX y principios del siglo XX en la estructura socioproductiva venezolana se comienza a gestar un proceso de transición económica, determinado esencialmente por el descuido de las actividades agrícolas, que supuso a su vez, una nueva era enmarcada en el rentísmo petrolero.

De lo anterior, el autor refiere que este proceso fue adoptado por parte del Estado Venezolano como su principal fuente de ingresos, generando cambios coyunturales en

el orden político y jurídico del país; pero además, dando lugar a nuevas inversiones extranjeras, en específico a consecuencia del otorgamiento de concesiones establecidas en las legislaciones de hidrocarburos. De esta forma, se iniciará el papel del Estado como administrador de la renta petrolera, la cual a su vez servirá como punta de lanza del mal llamado progreso nacional, ya que gracias a esa extensa riqueza minera se construyeron grandes obras de infraestructura, inclusive se abrió paso a una amplia red de carreteras. En contraste, Venezuela de allí en adelante y en las futuras generaciones se patentará como una nación dependiente de las exportaciones petroleras.

Como objetivo general se tiene analizar la Reforma Petrolera de 1943 en el marco del Proyecto de Modernización del Estado venezolano, propuesto en la gestión gubernamental del General Isaías Medina Angarita. De igual forma desde el punto de vista metodológico la investigación se apoyó en una investigación de tipo documental, pues las fuentes de información se obtuvieron de fuentes secundarias y oficiales como la Ley de Hidrocarburos de 1943, asimismo de testimonios sobre su promulgación como los de Juan Pablo Pérez Alfonzo, artículos de prensa de La Esfera y El Tiempo, asimismo de otras fuentes extraídas como libros.

A manera de contribución a la presente investigación, se tiene los datos que desde el punto de vista documental se utilizan para llevar a cabo la indagación, además del orden metodológico y la profundidad en que se realiza la investigación, comprendiendo que la misma se realiza para desentrañar el Proyecto Modernizador llevadas a cabo por el gobierno del momento para la transformación de la Venezuela rural al país petrolero capaz de revertir las desventajosas condiciones en que se encontraban las labores del campo y reencausar la política petrolera con un sentido nacionalista y no entreguista del todo al capital de las transnacionales originando la Reforma Petrolera de 1943.

Dicha reforma no era un instrumento legal improvisado o desproporcionado, era una ley destinada a brindar mayores garantías para la explotación, producción y comercialización de los recursos energéticos, a partir del estricto control y fiscalización de las actividades extractivas por la cual el Estado se rigió en determinado momento.

El trabajo de investigación realizado por Peralta (2009), titulado *efectos impositivos de la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas* la cual consiste en una monografía que analiza de manera amplia la denominada apertura petrolera desde el surgimiento de los convenios Operativos, vehículo contractual creado para lograr el apoyo tecnológico y financiero por parte de la empresa privada generando su participación en el desarrollo de las actividades reservadas de la industria petrolera. Trayendo consigo según el mencionado una cuota de sacrificio fiscal, no obstante, generando importantes beneficios al país como: la transferencia tecnológica, aumento de eficiencia de las filiales del Estado para dedicar esfuerzos y financiamiento propio a la realización de las actividades fundamentales de exploración y explotación de los hidrocarburos y apalancamiento financiero.

La importancia del análisis está relacionada por la forma que la política petrolera del Estado venezolano en la primera década del siglo XXI y en particular en los últimos dos periodos constitucionales, dicha modalidad fue cuestionada en razón del régimen fiscal aplicado, bajo la noción de que su aporte no se correspondía con la actividad realizada y la valoración del petróleo producido, por lo que en el año 2006 se inició con el proceso de migración al esquema de Empresas Mixtas con la finalidad de lograr un mayor control y eficiencias de costos.

La metodología utilizada, obedece a un tipo de investigación monográfico con apoyo de fuentes bibliográficas y documentales, que permitió determinar los efectos impositivos de la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas. Lo cual tiene directamente relación con la presente investigación de interés, por la lógica que se estructura en la búsqueda de información pertinente; pero además por el estudio realizado de fondo que ayuda para esclarecimiento de nuestra investigación.

Por consiguiente, en la vinculación de la investigación se realizó el análisis crítico de los esquemas o modelos que predominaron en relación con las Empresas Mixtas, obteniendo como resultados que los ajustes en materia fiscales propios del proceso de migración (ventajas especiales) y contribuciones generadas con posterioridad resultó ser más rentable desde el punto de vista fiscal y la razón de estos resultados obedecen

a la incorporación de la ventaja especial del 50% sobre los ingresos brutos y a la contribución especial sobre precios del petróleo (tributo a las ganancias excedentarias o “windfall profits”), lo que significó que el Estado venezolano se quedara con el 50% del precio del barril de petróleo como operación mínima (fifty – fifty) de la Empresa Mixta. A la par y paradójicamente el esquema no solo mantuvo la apertura por distintos medios, sino que representó ser más rentable al inversionista de la empresa privada.

Por su parte el trabajo de Ferrara (2007) titulado *Empresas Privadas a Empresas Mixtas sector petrolero. Impacto en la estructura organizacional (caso Shell y Petrobras)*. Analiza cómo los cambios políticos, económicos y legales que se generan en el medio ambiente afectan en cierta medida a las organizaciones y específicamente, a la estructura organizacional de las mismas y estrategias, estructuras y procesos. Este estudio tiene una importante relación con la presente investigación, por las razones ocurridas en los últimos años en el marco de la empresa PDVSA de resquebrajamiento organizacional, estructural e institucional de la mencionada empresa.

Como elementos centrales a tener en cuenta, es que asocia que el sector más desarrollado en la economía de Venezuela (hasta el pasado reciente) era el petrolero; por esas razones, los gobiernos de los últimos años al tomar una serie de decisiones de planificar cambios profundos en el ambiente del entorno institucional de Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) con una visión muy particular ideológica y política, dicha empresa es la pionera en establecer o seguir estas modificaciones para bien o para mal por las realidades o hechos puntuales que suceden en la actualidad.

En términos generales, se refiere al cambio de regulación, donde las empresas pasan de ser entes privados a empresas mixtas, comprendiendo estas modificaciones sustanciales como el proceso mediante el cual toda empresa que opera en Venezuela que implique la extracción, recolección, transporte y proceso de almacenamiento inicial de hidrocarburos (petróleo – gas), debe pasar más del 50% de sus acciones a manos del Estado por medio de PDVSA que es la empresa que realiza su gestión operativa; y por tales razones se tomaron como casos la Shell y Petrobras.

Según este estudio, el objetivo general está reflejado en analizar los cambios existentes en la estructura organizacional de dos empresas que pasaron de ser privadas a empresas mixtas (Shell y Petrobras). Por consiguiente, siguiendo las apreciaciones realizadas se determinó que las empresas deben estar preparadas para adaptarse a los cambios que se generan en el entorno de manera que siempre tienen que estar revisando su estrategia empresarial en relación a las necesidades de la misma y en consecuencia modificaciones en la estrategia, estructura y proceso.

En estos términos, cuando ocurren cambios el área de Recursos Humanos (RH) de una determinada empresa se ve impactada; por lo cual es el punto central de la indagación donde se analizó en qué grado cambia su estructura y específicamente el organigrama y otros componentes de la variable estructura. Desde el punto de vista metodológico se realizó una investigación de tipo documental a partir del análisis de contenido a partir de revisar documentos públicos del sector de hidrocarburos y de las empresas entre otras formas instrumentales para constatar el impacto, la contingencia, su evolución y el contexto relativo a la situación de los resultados finales.

Como conclusiones se tiene en cuenta, que tanto Shell como Petrobras se han visto influenciado por todo el entorno que le rodea, teniendo que adaptar estrategias en sus procesos debido a los cambios estructurales que se han realizado en los últimos años, pero además debido a la influencias gerenciales particularmente de los gobiernos de Venezuela que en los últimos años ha cambiado drásticamente las estrategias para las inversiones de empresas mixtas y la producción de petróleo.

Bases teóricas que sustentan la investigación

En términos generales, toda investigación amerita de bases teóricas que ayuden a sustentar la misma, por eso según los criterios de Arias (2012:107), las bases teóricas suponen un “desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado” así mismo lo sostienen Hurtado y Toro (2017), de manera que se trata del procesamiento de las teorías que ayudan a sustentar la debida interpretación del objeto de estudio y sus relaciones con otros fenómenos de la realidad que fundamenta la indagación.

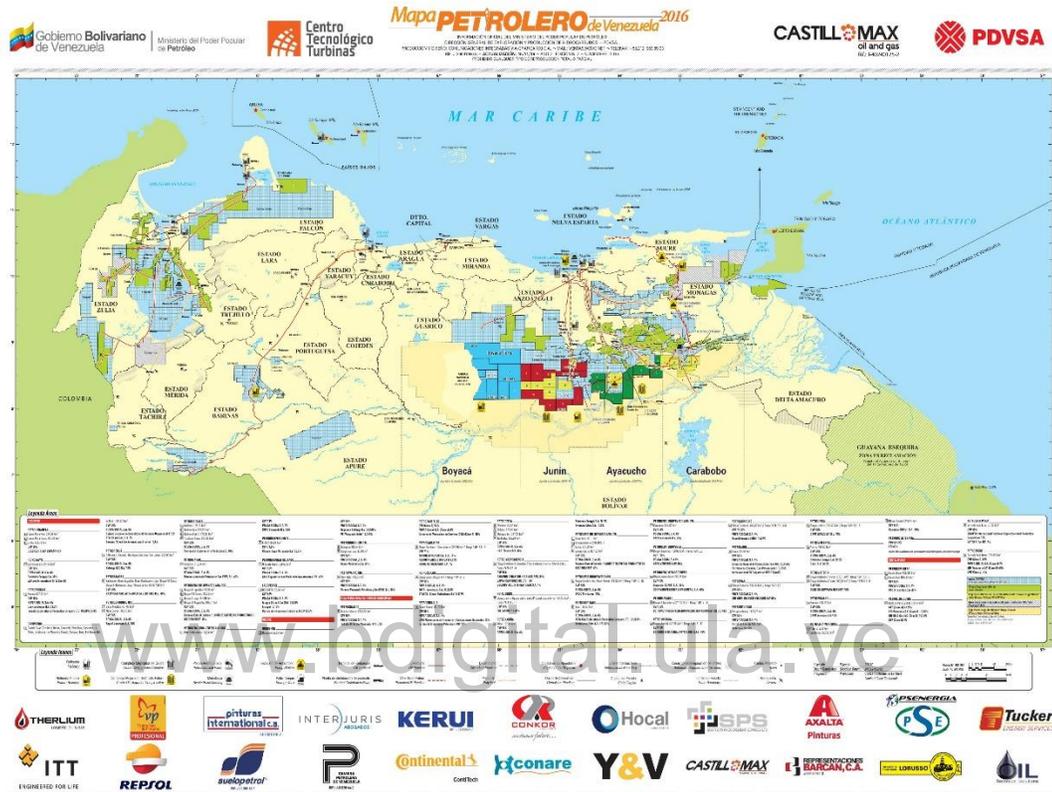
Por lo anteriormente referido, a continuación se exponen los supuestos teóricos más resaltantes de acuerdo a los objetivos planteados en la presente investigación, los cuales le confieren fundamentos lógicos en las afirmaciones que sostienen diversos autores consultados con la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia Tributaria en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), en la evolución histórica tradicional, y en tiempos del Pacto de Punto Fijo o era democrática; como también en la evolución de los años recientes donde la empresa está transitando la peor crisis nunca suscitada en la historia petrolera del país.

Desde sus comienzos, la explotación petrolera en Venezuela se ha llevado a cabo dentro de un marco sociopolítico, económico y jurídico restrictivo donde el Estado es el propietario de las minas cualquiera sea su naturaleza - independientemente que los terrenos en el cual se hallen sean propiedad de personas natural o jurídica. Al respecto, es pertinente señalar que la figura jurídica que ha regido la propiedad de las minas del país, se ha calificado como regalista y fue sostenida en la evolución histórica de la legislación minera venezolana como parte del legado jurídico de la Corona española.

De esta manera se afirma que el ámbito financiero del Estado es una realidad compleja y heterogénea que se manifiesta a través del poder tributario, entendido como especificación del poder normativo cuando se refiere a la esfera tributaria, mediante las respectivas potestades Administrativas de aplicación de la norma jurídica, concedida mediante la Administración financiera que la hace convertirse en titular de derechos y obligaciones frente a las personas naturales o jurídicas. Además los administrados son titulares de derechos, deberes y obligaciones en relación con la Administración; lo que supone que entre ambos sujetos de la Administración financiera y administrados, se establezcan una serie de vínculos y relaciones de alcance, así como de contenido de diversa naturaleza disciplinados por el Derecho Tributario.

Por consiguiente desde el punto de vista del Derecho tributario, la explotación petrolera se ha visto marcada por periodos importantes de bonanzas; así como también de reformas de leyes que han modificado notablemente porcentajes en cuanto al pago de tributos que gravan el ejercicio de esta actividad como el tributo a los hidrocarburos,

y aunado a esto la modificación incluso de contratos y constitución de un nuevo tipo de empresas donde el Estado forma parte de una manera amplia y ha pretendido desarrollarse desde el pasado reciente como se visualiza en el siguiente mapa.



Fuente: Mapa petrolero de Venezuela (2016).

Así conviene indagar algunas teorías o concepciones importantes que permiten comprender mejor el mundo tributario y en especial los tributos relacionados con los hidrocarburos en el país. Al respecto es importante recalcar que toda acción relacionada con los tributos es formalmente regulado de acuerdo el ordenamiento jurídico de un Estado, por eso según Carvalho (2007:58) “es en la Constitución donde se encuentran los principios que sirven como directrices supremas para orientar el ejercicio de las competencias impositivas, consagrándose en ella los postulados que imprimen certeza y seguridad a las pretensiones tributarias del Estado y en contrapartida, preservan y garantizan los derechos fundamentales de los ciudadanos”.

De tal manera que la potestad tributaria enmarcada en las directrices de un Estado es un poder jurídico que debe ser ejercido respetando los principios constitucionales fijados según las respectivas tributaciones tanto formales como materiales. Teniendo en cuenta que tales principios orientan y vinculan la actividad del poder legislativo en dicha materia tributaria. De esta manera en esencia, los principios constitucionales son un límite al ejercicio del poder tributario estatal.

En palabras de Sainz de Bujanda (1962:275) en relación al poder tributario se refería en los siguientes términos.

Como es sabido, el poder tributario constituye un atributo esencial del Estado. No es posible concebir ninguna organización política en que falte ese poder, que nos es, en definitiva, sino la facultad de imponer tributos que procuren al Ente público los recursos necesarios para el cumplimiento de sus fines.

Ahora bien en el moderno Estado constitucional ese poder ha dejado de ser una fuerza o poder de hecho para convertirse en un poder jurídico, que se ejercita dictando normas.

De lo anterior se establece que Venezuela tiene una amplia trayectoria en relación a las perspectivas que se han venido estableciendo en materia jurídica tributaria, vistas como el conjunto de vínculos y relaciones que están presentes dentro de la obligación tributaria. De esta manera y de acuerdo el artículo 13 del Código Orgánico Tributario (2014:7), “La obligación tributaria surge entre el Estado en las distintas expresiones del Poder público y los sujetos pasivos en cuanto ocurra el presupuesto de hecho previsto en la ley”. Asimismo dado el hecho imponible, cuya definición se encuentra contemplada en el artículo 36 del mencionado Código en los siguientes términos “el hecho imponible es el presupuesto establecido por la ley para tipificar el tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria”.

Por consiguiente teniendo claro lo anterior, es importante señalar los elementos que la componen como: sujetos subjetivos, objetivos y el elemento jurídico o Vínculo. En lo relacionado al elemento subjetivo, es necesario señalar que está integrado por los sujetos de la obligación, el deudor y el acreedor. Maduro y Pittier (2011:25), consideran al deudor, como “la persona que se compromete a realizar una determinada actividad

o conducta (prestación) en provecho o a favor del acreedor. Es llamado sujeto pasivo porque sobre su patrimonio va a recaer la acción del acreedor en caso de que no cumpla”. Siendo esto así, el deudor en la relación jurídico tributaria es aquel obligado a pagar el tributo, a quien se le llama comúnmente contribuyente.

Desde estos señalamientos Villegas (2002:328), define al contribuyente como “el destinatario legal tributario a quien el mandato de la norma obliga a pagar el tributo por sí mismo. Como es el realizador del hecho imponible es un deudor a título propio”. Al respecto el Código Orgánico Tributario (2014) en su artículo 19, señala que “es sujeto pasivo el obligado al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea en calidad de contribuyente o de responsable” esto es el sujeto del cual se verifica el hecho imponible de la obligación tributaria, y el artículo 22 señala que dicha condición puede recaer: 1.) En las personas naturales, prescindiendo de su capacidad según el derecho privado. 2.) En las personas jurídicas y demás entes colectivos a los cuales otras ramas jurídicas atribuyen calidad de sujeto de derecho. 3.) En las entidades o colectividades que constituyan unidad económica, dispongan de patrimonio y tengan autonomía funcional.

Como se mencionó up supra, el sujeto pasivo también puede ser un responsable, refiriendo la figura del responsable, como aquel sujeto que, aunque no realicen el hecho imponible, deben realizar prestaciones tributarias por el denominado imperio de la Ley. En afinidad con ello el artículo 25 del Código Orgánico Tributario (2014:10) señala que “responsables son los sujetos pasivos que sin tener el carácter de contribuyentes deben, por disposición expresa de la ley, cumplir las obligaciones atribuidas a éstos”.

Amparados así ejusdem en la mencionada Ley, otro de los elementos notables es el acreedor que siguiendo a Maduro y Pittier (2011:26), expresan que es “la persona en beneficio de la cual el deudor va realizar la conducta o actividad comprometida”, lo cual para Villegas (2002) el Estado es el sujeto activo de la relación jurídica tributaria, siendo en primer lugar el titular de la potestad tributaria, que le permite en el ejercicio de su poder, exigir a los particulares el pago de sumas de dinero en calidad de tributo. Así el artículo 18 del Código Orgánico Tributario (2014:8), señala que “es sujeto activo de la obligación tributaria el ente público acreedor del tributo”. Por eso la potestad

tributaria del país es delegada por la Administración Tributaria estatal que otorga el derecho de recibir la prestación pecuniaria exigida a los contribuyentes y responsables.

En cuanto los elementos objetivos están constituidos por la prestación; es decir, por la actividad o conducta que el deudor se compromete a cumplirle al acreedor. Lo cual para Maduro y Pittier (2011) de manera específica estipula en: a) las prestaciones de dar que son aquellas que tienen por objeto la transmisión de la propiedad u otro derecho real. Ponderable cuando el contribuyente tiene que pagar (dar) el tributo; b) las prestaciones de hacer que son todas aquellas actuaciones del deudor que constituyen una actividad personal del deudor, que no implica la transmisión de la propiedad u otro derecho real. Por ejemplo, cuando el contribuyente debe presentar la declaración jurada y c) las prestaciones de no hacer que son aquellas que consisten en la abstención del deudor en una actuación negativa.

En este orden de ideas, el deudor se compromete puntualmente no efectuar determinada conducta o actividad. Dado el caso donde el contribuyente se abstiene de realizar cualquier acto que impida el control de sus obligaciones tributarias. De esta manera la prestación de la relación jurídica tributaria se especifica en el artículo 23 del Código Orgánico Tributario (2014) que establece “los contribuyentes están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales impuestos en este Código o por normas tributarias”. Así se puede afirmar, que la prestación tributaria va más allá del pago de tributos, y puede comprender conductas como declarar, informar, comparecer, emitir facturas, llevar libros, permitir las fiscalizaciones, entre otros.

En lo relacionado al elemento jurídico o Vínculo, siguiendo las afirmaciones de Maduro y Pittier (2011:29), “El vínculo es un elemento esencial de la noción de la obligación y explica la sujeción o sometimiento del deudor a la necesidad de cumplir al acreedor la actividad, conducta o prestación a que se ha comprometido y el poder jurídico que tienen el acreedor de obligar al deudor a cumplir mediante la intervención de los órganos jurisdiccionales”. Específicamente en el caso de Venezuela la obligación tributaria tiene características que la distinguen, las cuales se describen en el Código Orgánico Tributario (2014) como se describe in intenso:

1. Es una obligación de ley según la doctrina, tiene su origen en la ley; es decir, no nace de analogías ni de contratos entre las partes.
2. Es una obligación de derecho público, debido a que se da un vínculo entre un particular (deudor tributario) y el ente público (acreedor tributario); este último tiene una posición de supremacía con respecto al primero.
3. Es una obligación de dar: el contenido de la prestación es la entrega de una suma de dinero en calidad de tributo.
4. Es exigible coactivamente: debido a que la obligación tributaria es de carácter público, el acreedor tributario posee facultades especiales para el cobro de su crédito; las mismas pueden ser ejercidas directamente por el acreedor o indirectamente por la administración del tributo.
5. Es un vínculo personal: el obligado al pago del tributo será siempre una persona. La obligación tributaria es de naturaleza personal, es decir, hay un nexo jurídico entre el sujeto activo y el sujeto pasivo que puede ser una persona física o persona jurídica que tenga patrimonio, quien ejerza actividades económicas o haga uso de un derecho.

En estos términos se considera de importancia la **teoría de la relación Jurídica Tributaria** donde el tributo actúa **como manifestación de la potestad de imperium**. Al respecto es una postulación que se deriva de las primeras posiciones que se concebía en el marco del Derecho Financiero como parte del Derecho Administrativo siendo éste esencia del Derecho de la Administración Pública; considerándose la relación tributaria como una concordancia de poder ligada al denominado Estado - Policía.

En otras palabras, destaca la supremacía del Estado sobre el ciudadano o súbdito; donde el Estado Soberano dotado de potestad de imperium no conoce límites jurídicos a sus mandatos. Así las normativas tributarias lejos de ser verdaderas reglas jurídicas, son meros mandatos disciplinarios de naturaleza semejante a las normas de policía; deduciendo la imposibilidad de entender el tributo como una relación jurídica, pues ello supone reconocer derechos subjetivos que son incompatibles con una posición de sujeción y por ende estar ante una relación de poder, reflejando que el nexo existente entre el Estado y el obligado no se encuentra realmente claro en el plano de la realidad.

Esta perspectiva de carácter positivista, consideraba que el tributo como esencia se encontraba en la relación de sujeción de los individuos *al poder de imperium del Estado*, y por ende el poder tributario era una facultad casi irrestricta y absoluta que a lo sumo podría autolimitarse. Así la perspectiva teórica de Torres (1999:44) entiende que el poder tributario era ilimitado y la libertad era un derecho constituido. Por su parte García (2003:3) considera que el impuesto no tiene otro fundamento más allá de la sujeción del individuo al poder tributario estatal. Asimismo Sánchez Hernández (1988:20) sostiene que la relación tributaria es una reciprocidad de supremacía o de superioridad del Estado sobre los individuos en los siguientes términos:

Para la obtención de dichos ingresos el Estado actúa con potestad tributaria o poder tributario, creando los tributos cuyo pago debe ser cubierto por las personas sometidas a su competencia, lo que significa que a consecuencia de la potestad tributaria, por un lado tenemos supremacía y por el otro sujeción, es decir, la existencia de un ente (el Fisco) que se coloca en un plano superior y preeminente y frente a él, un gran número de personas (contribuyentes) ubicados en un plano inferior.

De acuerdo con esa perspectiva en términos generales, y en las afirmaciones de Nabais (1998:316) la relación tributaria era una relación de poder, comprendiendo que la potestad tributaria encuentra fundamento en la soberanía del Estado, reconociendo únicamente límites de carácter formal. Por esas razones, a medida que avanzaban las investigaciones se encontraron nuevas críticas como las surgidas en la reaproximación entre la ética y el derecho a partir de la perspectiva kantiana, desde donde se cuestiona que el poder tributario no centra su esencia en una relación de supremacía del Estado sobre los individuos, toda vez que el Estado no es un fin en sí mismo, por el contrario, se trata de un medio al servicio de los individuos.

De modo que es importante comprender, que si bien la potestad tributaria es un término conferido del poder que es designado al Estado por los ciudadanos en el pacto social; también es ineludible afirmar, que dicha facultad no necesariamente encuentra su causa fundamentado en el poder concreto del cual es parte. Así el poder tributario estatal es un poder - deber, como expresión del poder político y connatural al Estado,

pero que su nacimiento u origen procede del espacio abierto que es dejado o autorizado por la libertad, y consecuentemente se encuentra limitado por esa libertad. Al respecto Torres (1991:127) explica en forma precisa que:

El Poder tributario, por su extrema contundencia y por su aptitud para destruir la libertad y la propiedad, surge de manera limitada en aquel espacio dejado por la propia autolimitación de la libertad y a partir del consentimiento en el pacto constitucional. En otras palabras, el tributo no limita la libertad ni tampoco se autolimita, sino que más bien es limitado por la propia libertad, teniendo en cuenta que apenas la representación y el consentimiento legitiman la imposición.

Desde esta perspectiva teórica se debe comprender que el poder tributario, a pesar de ser una manifestación de la soberanía estatal; es necesario reafirmar como se dijo con anterioridad, que no es en ella que encuentra su origen. Pues para una comprensión más abierta, es de expresar que el fundamento del tributo descansa en los derechos de propiedad y el libre ejercicio del trabajo, pues dichos derechos constituyen la expresión de la libertad de los ciudadanos y el substrato económico para la obligación fiscal.

Desde este punto de vista y de acuerdo las afirmaciones de Torres (1999:3), en el marco del “contrato social los individuos deciden reservar un mínimo de libertad que es intocable por el tributo, se trata de una parcela garantizada a través de las llamadas inmunidades y de las exenciones”. De esta manera el Poder tributario podría ejercerse sobre aquella parcela que no fue excluida en el pacto constitucional; es decir, el origen de esa potestad descansa en el espacio de la libertad que los individuos consienten que puede ser tributada con la finalidad de fijar la mirada y poder vivir en sociedad.

En definitiva de acuerdo a esta perspectiva teórica y conforme lo refiere Torres (1999:20) “el Estado ejerce el poder tributario sobre la permanente limitación de los derechos fundamentales y de sus garantías constitucionales”. De esta manera, el tributo nace sobre la reserva de los derechos fundamentales conforme destaca Ávila (2006: 2) como “una protección eficaz de los derechos fundamentales frente al poder de tributar solo es posible de alcanzar, si el legislador tributario esta materialmente vinculado a los derechos fundamentales.” Asimismo Nabais (1998: 551 – 552) expresa que:

En cuanto integrantes de un deber fundamental, los impuestos se presentan como límites inmanentes o límites máximos del contenido o del ámbito de los derechos, que pese a que prima facie, parecen afectar, en realidad de un punto de vista jurídico constitucional, dejan intactos en lo que respecta a su zona de protección constitucional.

En concreto, la situación de complejidad que se escenifica en el mundo refiere que el tributo no puede considerarse simplemente con una mera obligación ex-lege, que encuentra su fundamento en la supremacía estatal y en la necesidad del Estado de obtener fondos para autofinanciarse. Comparativo a esta posición, no se puede perder de vista que en realidad la recaudación puede ser una finalidad del tributo, pero no su fundamento. Por ende, no se puede obviar que es el ciudadano en tanto titular del Poder Tributario el que autoconsciente la obligación del tributo. Así los ciudadanos en forma voluntaria, permite al Estado ejercer a través de sus representantes el poder tributario emanando de allí la máxima de que *no hay impuesto sin representación*.

Recapitulando, se puede afirmar que el Poder tributario es una manifestación de la soberanía estatal inherente al poder político, pero que encuentra su fundamento en la libertad, y por ella se encuentra limitado. De esta forma, se comprende que el tributo lejos de ser un obstáculo o una intromisión a la libertad de los individuos, constituye una condición *sine qua non* para su existencia, entendiéndose que la tutela y la garantía del ejercicio de los derechos de los ciudadanos depende en gran medida de los tributos.

Por lo tanto, el tributo es un deber fundamental expresamente previsto en el pacto constitucional con la finalidad de permitir la organización y la convivencia dentro la sociedad. Sobre el tema Nabais (1998:679) afirma que “como deber fundamental, el impuesto no puede ser encarado ni como un mero poder para el Estado, ni como un mero sacrificio para los ciudadanos, instituyendo ante todo, el con tributo indispensable para una vida en una comunidad organizada a través de un estado fiscal.” En resumen, la sociedad organizadamente necesita de tributos con miras de avanzar por estándares de convivencia y bienestar colectivo, respetando las normativas jurídicas inherentes al Estado en el marco de un Estado de Derecho y Justicia Social.

Por otra parte desde el punto de vista de la denominada **teoría de la relación jurídica obligacional** y surgimiento del Estado de Derecho, la designación del tributo como correlación de poder carece de sentido. Así vale señalar, que la sumisión del Estado al imperio de la ley termina afectando al poder tributario. En otras palabras, en resistencia en la consideración de éste como posición de sujeción del súbdito al soberano, aparece como una relación jurídica obligacional similar aquella que puede realizarse entre dos sujetos de Derecho Privado.

De lo anterior y en base a esa obligación, el acreedor (la Hacienda Pública) tiene la facultad de exigir al deudor una determinada prestación. En este sentido, es peculiar según Hensel (1956) que la relación obligacional como el contenido y la medida de la prestación debida son fijadas en exclusiva por la ley en el marco de la doctrina alemana; así como también en las afirmaciones de Gianini (1956) en la concepción italiana. Vinculando estas posiciones tanto Hensel como Gianini centran sus elaboraciones doctrinales en torno al hecho imponible que viene establecido por ley. Pues es la ley y solo la ley la que faculta al Estado a exigir el tributo.

En términos generales, con la utilización de esta instrumentación como medio técnico – jurídico se permite afirmar la ausencia de autonomía de voluntad en la relación impositiva, pues su contenido viene necesariamente preestablecido por una norma con rango de ley, vinculando por igual las partes, haciendo eliminar la idea de relación de poder de una de las partes con respecto la otra; al respecto de acuerdo a Nawiasky (1982), para el derecho tributario material se considera a la relación entre Estado y contribuyente como una relación obligatoria legal de Derecho Público.

En definitiva y siguiendo a Pérez de Ayala (1969), puede decirse que:

la doctrina más reciente propugna una evolución en la construcción dogmática del tributo, desde el esquema central y básico de la relación jurídica tributario, a un planteamiento más flexible, en el que la relación tributario es sólo uno de los dogmas tributarios, “inter pares”, en conjunto con otros que bajo diversos nombres y categorías técnicas, potestad de imposición, función tributario, procedimiento

de imposición destacan y valorizan los aspectos administrativos del tributo para significar, sin duda un tratamiento potenciador de los mismos fuera del esquema - otrora omnicomprendivo y, desde luego, preeminente - de la relación tributario.

Ciertamente, las miradas que reflejan las nuevas perspectivas en lo relacionado a los tributos, es en los estudios de la anticipación de ingresos respecto la realización del hecho imponible, comprendiendo a estos como los denominados “pagos a cuenta” de la futura obligación tributaria que tienen lugar con carácter previo a la realización del presupuesto de hecho que da lugar al nacimiento de la misma. Así la identificación del tributo con la deuda tributaria nacida de la realización del presupuesto de hecho que la norma fija con tal fin y la limitación que dicho marco presenta para la explicación de los actuales cauces de gestión tributaria, cobra fuerza en el sistema de anticipación de ingresos, donde se evidencia la imposibilidad de reducir a un único marco explicativo lo sustancial o compleja actual que representa la dinámica impositiva.

En cuanto la **teoría de la relación jurídica – tributaria sustancial** surge como resultado de la obligación tributaria en la que se le unen otras obligaciones accesorias deberes o derechos distintos aquélla que se establece como clásicas. En otras palabras, según lo afirma Jarach (1982) es el nexo o vínculo jurídico cuyo carácter es personal y surge cuando se produce la situación descrita hipotéticamente en la norma (hecho imponible), entre el Estado u otra entidad pública como resultado del derecho - deber de exigir la prestación tributaria (sujeto activo) y la persona cuyo cargo a puesto la ley el pago de una prestación (sujeto pasivo). En concreto, la relación jurídica tributaria sustancial es aquella que tiene por objeto una obligación directa de pago de tributos.

En términos generales una relación sustantiva, surge incontinenti de verificarse el presupuesto legal establecido en la ley fiscal y cuyos sujetos son de un lado el Estado u otra determinada entidad pública y de otro lado el contribuyente o los contribuyentes y otros sujetos responsables. No obstante, existen otras determinaciones resultado de la multiplicidad de relaciones jurídicas tributarias de carácter diverso. Entre las cuales es preciso mencionar: la relación sustantiva principal, relaciones sustantivas accesorias, relaciones de carácter formal y las relaciones de derecho administrativo y de derecho

penal. Por lo tanto la relación tributaria sustantiva es una relación simple, al lado de la cual existen otras relaciones completamente distintas.

Evidentemente esta es una construcción teórica que erige como paradigma del tributo al hecho imponible, lo que supone no solamente negar la autonomía del resto de relaciones diferentes de la obligación tributaria; sino también, identificar ésta con obligación pecuniaria. Por consiguiente, se asiste a su culto en la medida que en ella se hace girar toda la construcción del Derecho Tributario material. Interpretando al hecho imponible, aquél presupuesto de hecho que la norma prevé y a cuya realización se une el surgimiento de la obligación tributaria; por ende su función elemental se centra en constituirse como efecto generador del tributo, o en concreto de la obligación tributaria.

De las consideraciones que anteceden, surge la crítica del esquema de aplicación del impuesto proporcionado por la teoría de la relación jurídica tributaria. Precisamente de acuerdo González (1985) porque la carencia de aplicación y el estudio tributario no pueden acometerse en el contexto actual desde la perspectiva de la relación jurídica tributaria compleja y la equívoca distinción entre normas materiales o instrumentales. En realidad es pertinente reconducirse el estudio en las consideraciones específicas de los distintos presupuestos (materiales o instrumentales) y por lo tanto al reconocimiento de sus efectos jurídicos, o la indagación de los distintos contextos jurídicos subjetivos que su realización genera, para luego avanzar en el proceso de formación y decadencia del adecuado procedimiento a ser tomados en cuenta.

En el marco de las apreciaciones teóricas, es pertinente reflejar la relevancia del **procedimiento de imposición**, pues es la perspectiva con mayor tradición desde los ideales de Simons (1938) respecto la definición de la base imponible del Impuesto sobre la renta, comprendida como “la suma algebraica de (i) el valor de mercado de los derechos ejercidos en consumo, y (ii) el cambio en el valor acumulado de los derechos de propiedad entre el inicio y fin del período en cuestión” de cuya base surgen diversas tesis de acuerdo los contextos de avances del desarrollo de los países desarrollados o menos avanzados y de cuyas implicaciones se reflejan las posiciones impositivas.

En otras palabras, como consecuencia de la insuficiencia de la tesis de la relación jurídica obligacional de contenido complejo para explicar la gran variedad de ámbitos en deberes, derechos y obligaciones que pueden vincularse al ente impositor y por ende al ciudadano, se asiste en palabras de Rodríguez (1976) a un desplazamiento del énfasis de una perspectiva estática a una orientación o enfoque más dinámico del fenómeno tributario, abandonando progresivamente la concepción de relación obligacional de Derecho Civil, en la que se incluían todo el conjunto de relaciones, de la más diversa naturaleza y contenido, que se establecen entre el Estado o ente público impositor y los sujetos pasivos en orden a la aplicación de los tributos.

En razón a lo anterior y en el marco de la nueva perspectiva se amplía el campo de acción de los sujetos que se corresponden con la Hacienda Pública, analizando las situaciones que se encuentran dichos sujetos en la amplitud diversa y los momentos en sus distintas fases, por las que puede pasar la dinámica impositiva. En otras palabras, ya no interesa la concepción del tributo basado en los rígidos moldes de la obligación crediticia generada por la realización del hecho imponible, ni centrar su estudio en el proceso de formación y extinción de situaciones subjetivas nacidas de su realización.

En términos generales, se puede afirmar que la nueva forma de avanzada que ha generado la relación tributaria, se evidencia por la relevancia del hecho imponible que ha generado nuevas expectativas en la construcción del tributo. Su valor jurídico ya no es exclusiva en determinar el nacimiento de la obligación tributaria, en estos nuevos modelos se constituye como presupuesto legitimador del tributo, por cuanto se define como exteriorización del principio de capacidad económica. Siendo el hecho imponible el presupuesto normativo concebido abstractamente, cuya realización será el indicativo de la existencia de la capacidad económica precisa para dar lugar a la imposición.

En definitiva, puede inferirse que la prestación que proporciona los tributos no siempre son de origen o resultado de una obligación tributaria nacida directamente de la realización del hecho imponible; sino que pueden existir casos en que el impuesto de proporcionar sólo es un aspecto en que puede traducirse el instituto del tributo: como uno de los episodios de la mecánica impositiva, que como tal goza de autonomía en

relación con el resto, aunque sólo alcanzará plenitud integrado dentro del contexto que le es adecuado el tributo, al que sirve de coadyuvante en la consecución de su fin último en la atribución patrimonial a un ente público y en particular a los pagos a cuenta de futuros tributos o inclusive aquellos realizados con anterioridad al hecho imponible.

De lo anterior, se cambia el esquema tradicional del tributo en diferentes maneras de proceder o en lo que se constituía como único acto de las realizadas mediante el hecho imponible como elemento de la obligación, sino que es una sucesión de vínculos por medio los cuales se lleva a buen fin la recaudación y cuya finalidad última es hacer efectivo el principio constitucional de contribución al mantenimiento de los gastos públicos en función directa de la capacidad económica que se evidencia a través de la realización del hecho imponible.

En concreto, con la anterior acotación se pone fin a la eterna identificación entre obligación tributaria y deuda tributaria, como aquella que procede exclusivamente de la denominada realización del hecho imponible; confirmando con ello que existen otras obligaciones distintas del tributo pero conexas con él, que suponen una atribución patrimonial en favor de un ente público derivada de la realización de un presupuesto de hecho diferente del supuesto de hecho por antonomasia. En estos términos el hecho imponible específicamente, es el cambio que se produce en la organización del tributo y la dinámica impositiva que obliga a modificar las posiciones tradicionales, en aras de integrar nuevas formas de obtener recursos por parte de la Administración financiera.

Así el erario público puede lograrse no sólo a través de la obligación tributaria entendida en sentido clásico, sino que el legislador puede arbitrar distintos mecanismos técnico - jurídicos que hagan efectivo el principio de contribución al mantenimiento de los gastos públicos cuyo parámetro viene fijado por la capacidad económica del sujeto pasivo que se pone de manifiesto en la realización del hecho imponible. En todo caso, el presupuesto de hecho viene a cumplir una función esencial, pues no sólo implica que con su realización se produzca el nacimiento de la obligación tributaria, sino que será la medida a tener en cuenta para llevar a cabo los principios de justicia fiscal con el fin

de elevar mayor bienestar general de la sociedad o recurso humano y mejor eficacia organizacional institucional o empresarial del país.

Teoría relacionada con los recursos humanos

Es incuestionable que toda organización sociopolítica o empresarial requiere del potencial del recurso humano para su avance o desarrollo, comprendida y redefinida en múltiples ocasiones, pero siempre vinculada a los cambios sociales, económicos y políticos de la sociedad que ha respondido a categóricas o etapas históricas que tuvieron lugar según All (2012) desde finales del siglo XIX y trascendió todo el siglo XX hasta los escenarios vigentes enmarcados en los denominados procesos de industrialización clásica y la industrialización neoclásica en la actual era de la información.

Al respecto, en los actuales momentos el elemento esencial de las organizaciones institucionales o empresariales, está compuesto por los avances logrados por los seres humanos en el marco de las bases del conocimiento y la competitividad sistémica del desarrollo según Márquez (2020), para facilitar ritmos o dinamismos organizacionales empresariales inter y transnacionales con el fin de proporcionar un mayor alcance y rentabilidad de la estabilidad estructural. Dicha tendencia ha persistido extenderse más hacia el sector de servicios según las afirmaciones de Chiavenato (2007), por lo que cada vez más empresas se han dedicado a ese ámbito de bienes y productos intangibles.

En términos generales, en los momento actuales de la denominada era cibernética moderna o postmodernidad propias del proceso de globalización simultáneamente, la concepción del trabajador se ha transformado para ser considerado un sujeto proactivo que posee conocimientos, habilidades y destrezas importantes para contribuir con el logro de sofisticadas metas organizacionales. Tal cambio transformador ha dado origen a nuevas perspectivas teóricas centradas en la Gestión de Talento Humano que según All (2012) desplazó la administración pasiva de los recursos humanos, permitiendo así que las entidades puedan ser competitivas en un mercado distinguido por sus ritmos o dinámicas rápidas y constantes mutaciones las cuales forman parte de las inquietudes relacionadas con la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas.

Teoría de la Gestión del Talento Humano

En relación a los contextos actuales, la teoría la Gestión de Talento Humano es considerada como una perspectiva estratégica de dirección cuyo propósito o esencia concierne en la búsqueda y obtención del máximo valor para la organización de los entes institucionales o empresariales, mediante la interacción entre las actividades y las acciones que desarrollan empleados plenamente capacitados como Recurso Humano o talento que poseen, entendido éste último como la capacidad o aptitud para el ejercicio o desempeño de una determinada ocupación ordinaria, profesional o especializada.

En virtud de ello, la Gestión de Talento Humano puede ser analizada desde dos puntos de vista siguiendo a Machorro (2008), entre ellos uno interno y otro externo. El primero se relaciona con el conocimiento, habilidades, capacidades, motivaciones y actitudes de los integrantes de un ente organizacional. El segundo concierne al conjunto de elementos o factores del entorno en las que atañe: las condiciones laborales, el clima organizacional, las perspectivas de desarrollo, el reconocimiento y la estimulación, que inciden en la captación para el desarrollo y la estabilidad del Recurso Humano en las organizaciones institucionales o empresariales.

De igual manera según las afirmaciones de Rodríguez y otros (2015:51), señala que el desempeño laboral es “la manera como los miembros de la organización trabajan eficazmente para alcanzar objetivos propuestos”. En virtud de ello, se ve influenciado por las expectativas que guarda una persona relacionadas con el trabajo; de esta manera su motivación, actitud de logros anhelados armónicos con respecto al entorno donde se desenvuelve; son condiciones que determinan de manera significativa el triunfo de una empresa que no podría funcionar si no existe un nivel de compromiso como de esfuerzo de sus miembros como un todo organizacional.

Del mismo modo para García (2001:3) indica que el desempeño laboral puede ser comprendido como todas “aquellas acciones o comportamientos observados en los empleados que son relevantes para los objetivos de la organización”; de tal manera, que el ejercicio de las competencias de cada persona y su nivel de contribución a la entidad, aunado a lo que se espera de los empleados o trabajadores para la consecución

de las metas de la empresa es lo que determina no solamente las acciones realizadas, sino también las motivaciones reflejadas por las personas para buscar mayor bienestar colectivo como bien se sustentan en las diferentes teorías relacionadas, formando parte de la evolución de la Migración de los Convenios Operativos a empresas mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

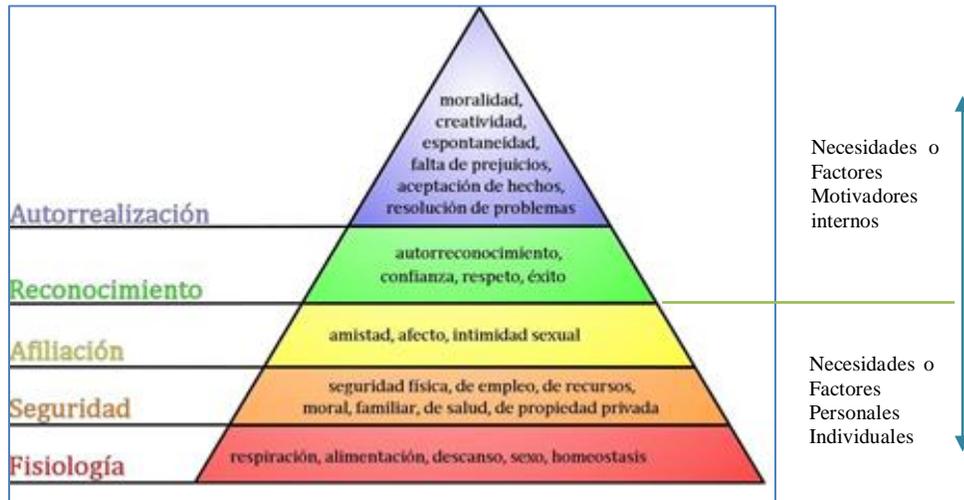
Como crítica constructiva se puede afirmar, que ciertamente hasta el pasado reciente la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) era una de las mejores organizaciones que contribuía al desarrollo interno del país y desempeñaba un rol de competitividad con los mercados mundiales en materia de hidrocarburos y derivados químicos; sin embargo, en los últimos años dicha empresa mixta ha entrado en una situación de crisis inusitada, lo cual ha hecho que tanto el valor del potencial del recurso humano como el avance de la gestión del talento humano progresivamente han sido destruidos, para declinar abruptamente el desempeño laboral y motivacionales de sus necesidades en todas las jerarquías y de la producción interna e internacional.

En estos términos Maslow (1954:76) refrenda que “una teoría consistente de la motivación debería asumir (...) que ésta es constante, inacabable, fluctuante y compleja caracterizada casi universalmente de prácticamente todos los estados orgánicos”. Por ende, la esencia de esta teoría de las necesidades, procede en que las personas en sus desempeños laborales tienen una serie de insuficiencias que deben ser compensadas jerárquicamente en niveles a través de los entes organizacionales. Por lo anterior se deduce que las necesidades del nivel superior son las denominadas de autorrealización y las necesidades inferiores son las fisiológicas que siguiendo las enunciaciones de Manene (2012) se expresan como sigue a continuación.

Las necesidades o Teoría de autorrealización.

Como se afirma anteriormente, el principal exponente de esta teoría fue Abraham Maslow, señalando que las bases que fundamenta esta teoría consiste en expresar cinco (5) necesidades internas que impulsan el comportamiento humano, clasificadas en un orden jerárquico cuya representación gráfica de una pirámide propuesta por Stoner y Freeman (1994) ubica en la cúspide las necesidades de autorrealización; para luego

asumir las de reconocimiento o estima como en la pirámide se identifica las afiliaciones o pertenencia; posteriormente se postulan las de seguridad o protección, y finalmente establece las fisiológicas como se observan en la representación de Kelsen.



Pirámide de Kelsen: sobre las Necesidades o factores de **Maslow** con datos tomados de Stoner y Freeman (1994: 475) y arreglos de la autora.

En términos generales y siguiendo la mencionada teoría el individuo necesita una buena remuneración salarial, una alimentación adecuada, vivienda, protección para sí y su familia, además de un ambiente de trabajo seguro donde no se dé un trato arbitrario o coercitivo; por ende los altos directivos gerentes deben ofrecer incentivos destinados a proveerles de autoestima, oportunidades de crecimiento y sentido de pertinencia. Con la finalidad que el trabajador se sienta cómodo formando parte de la entidad o empresa con eficacia y no se sienta frustrado pudiendo responder a ofertas superiores de otros entes organizacionales movidos por la competitividad laboral.

Con respecto a la necesidad de estima, ésta es abordada desde dos puntos de vista según los criterios de Stoner y Freeman (1994), es decir mediante el deseo de logro y el de estatus y reconocimiento. En este sentido, los directivos o gerentes de recursos humanos pueden cubrir ambas necesidades facilitando a los empleados o trabajadores desempeños interesantes, haciéndoles partícipes tanto de la toma de decisiones como

de las metas propuestas por la organización, fomentando la retroalimentación sobre su ocupación, reconociendo su esfuerzo y promoviendo el estímulo personal.

De las anteriores acotaciones puntuales se puede afirmar, que las personas en sus desempeños deben ser motivadas para satisfacer cualquier necesidad que sea más intensa para ellos en un momento determinado, lo que va a depender de su situación actual y de sus experiencias más recientes para lograr el cometido. Por ende, hay que comenzar por las necesidades fisiológicas que son las más básicas para ser satisfechas antes de que el personal laboral desee satisfacer otras del siguiente nivel más alto.

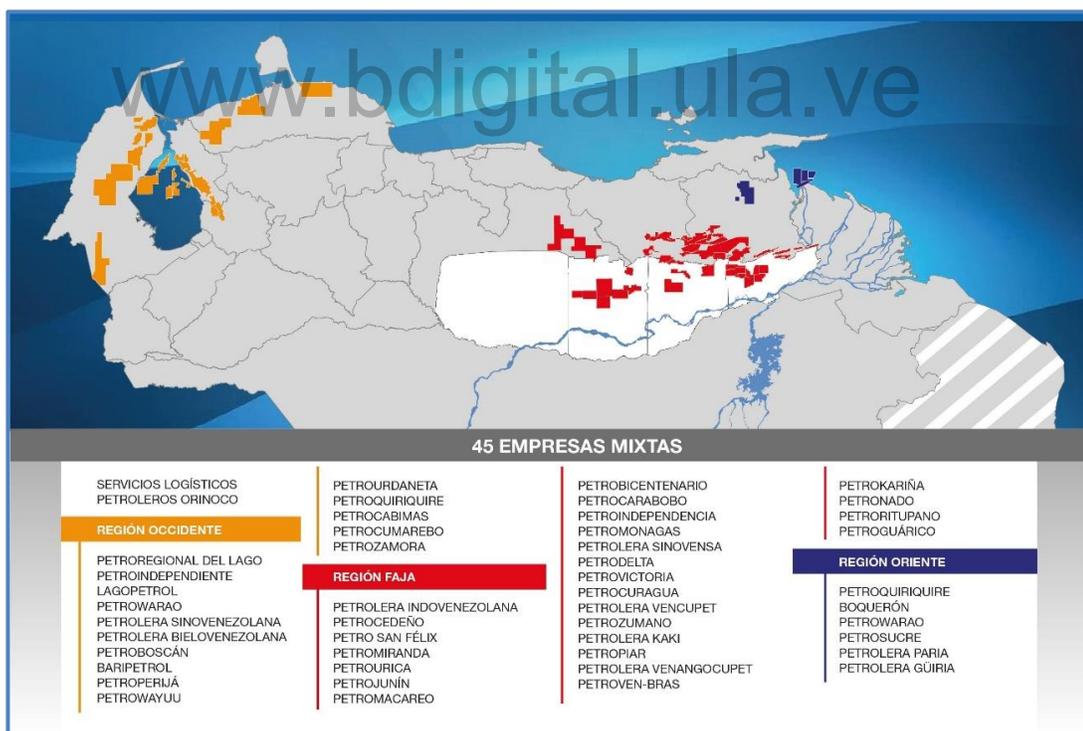
En términos generales de acuerdo a las bases que sustentan esta teoría, una vez que han sido satisfechas apropiadamente todas las otras necesidades de la escala de la persona en sus labores cotidianas estará motivado por la autorrealización, razón por la cual buscará el desarrollo propio en su trabajo mediante la exploración de nuevas responsabilidades. De hecho, para algunos producir un trabajo de alta calidad puede ser un mecanismo para hallar la autorrealización, mientras que para otros el desarrollo de ideas creativas o útiles alcanza la misma situación motivacional.

Frente a esto, los gerentes en recursos humanos pueden aplicar procedimientos que permitan a sus empleados lograr metas de organización como las suyas de manera simultánea; apreciación que concuerda con otros enfoques teóricos que concuerda con Maslow sobre la motivación siempre y cuando la misma sea demostrada de manera gradual en el marco de la jerarquía de necesidades. En otras palabras, las necesidades fundamentales propuestas por Alderfer, pueden calificarse como una sumatoria en relación a las reflejadas por Maslow en términos que las mismas son calificadas según los factores motivacionales como aquellos beneficios adicionales en el lugar de trabajo; las segundas se centran en las relaciones interpersonales; y las terceras se basan en la creatividad personal o influencia productiva.

En concreto es meritorio resaltar, que en todas las teorías y modelos expuestos, el punto nodal común es la organización y eficiencia del recurso humano que juega un rol importante en la relación que se mantiene con el personal profesional, con quienes se debe sostener una comunicación continua que propenda la sana retroalimentación

laboral, que permitirá delimitar los progresos y dificultades, así como las fortalezas y debilidades del desempeño competitivo especializado definiendo el éxito o fracaso de un determinado ente organizacional institucional o empresarial como PDVSA.

Al respecto debe entenderse como empresa mixta, aquella operadora enmarcada dentro de una área delimitada, pudiendo en el caso específico de Venezuela conforme lo dispuesto en el artículo 25 del Decreto con Fuerza de Ley Orgánica de Hidrocarburos (2006), contratar los servicios petroleros específicos que puedan resultar necesarios para asistir en el ejercicio de sus actividades, tales como: los servicios de sísmica, perforación y mantenimiento, entendiendo además que la Empresa Mixta no podrá celebrar ningún contrato o conjunto de contratos mediante los cuales, en forma directa o indirectamente se transfiera su función de operadora, diferente aquella que no sea fijada conforme la mencionada Ley Orgánica de Hidrocarburos; donde vale destacar algunas de ellas como claramente se aprecia en el siguiente mapa de PDVSA.



Fuente: wordpress.com.mapa-eemm-cvp-011.jpg (2019).

De acuerdo lo anterior, la esencia de las empresas mixtas será únicamente el desarrollo de las actividades primarias, así como las actividades previstas en la Ley

Orgánica de Hidrocarburos que el Ejecutivo Nacional pudiera autorizarle realizar, dentro del área delimitada, de conformidad con los términos y condiciones establecidos en el Acuerdo del Decreto de Creación y en el Decreto que transfiera a la Empresa Mixta el derecho a ejercer las actividades primarias en el área delimitada en función de aspectos como: la participación accionaria, la vigencia, modificación del contrato y estructura organizacional empresarial.

Por consiguiente la *participación accionaria* de acuerdo lo dispuesto en la Ley de Hidrocarburos, el Estado, directamente o mediante empresas o entidades públicas de su propiedad, deberá en todo momento ser dueño de una participación mayor al cincuenta por ciento (50%) del capital accionario de la Empresa Mixta. Agregando que al momento de la firma del contrato de conversión se dejara asentado cual será la participación con exactitud que tendrá el Estado a través de la Corporación Venezolana de Petróleo y cuál será la participación de la empresa privada. Es decir, su valoración monetaria y la participación progresiva de aportes adicionales con el fin de cumplir su objetivo y mantener la eficacia en el plan de negocios.

En relación con la *vigencia* de una empresa mixta, será desde la fecha que esté indicada en el contrato, y durará hasta que ocurra el primero de los siguientes eventos: a) que la Corporación Venezolana de Petróleo (CVP) o cualquier otra entidad directa o indirectamente de propiedad del Estado adquiera la totalidad de las acciones de la Empresa Mixta; y b) el derecho de ejercer actividades primarias otorgado mediante el Decreto de transferencia termine, ya sea al final del plazo máximo previsto en el Acuerdo o antes por su revocación conforme a los términos y condiciones establecidos en el mismo. No obstante lo anterior, en caso que el Ejecutivo Nacional no dicte el Decreto de transferencia dentro de los noventa (90) días siguientes a la fecha de este Contrato, quedará sin efecto alguno, en el entendido que las partes serán responsables por los costos que pueda haber incurrido como resultado de la preparación del Contrato y la constitución de la Empresa Mixta.

Por su parte en cuanto la *modificación del contrato* ambas partes deberán dar consentimiento previo para poder realizar cualquier tipo de modificación en el contrato

de conversión. Cualquier renuncia a algunos de los derechos presentes en el contrato deberá quedar formalmente por escrito y deberá ser firmado por los representantes que estén autorizados de la parte que renuncia.

Finalmente en lo relacionado con la *estructura organizacional*, las empresas o entidades organizacionales para tener un funcionamiento correcto deben determinar específicamente las funciones de los departamentos que la integran, de esto se trata la estructura organizacional según Robbins y Coulter (2000:300) definiendo la estructura organizacional como “el marco formal mediante el cual las tareas se dividen, agrupan y coordinan” para tener una mayor eficacia y competitividad interna y externamente.

Cualquier situación interna o externa que afecte la organización obliga realizar cambios estructurales organizacionales, cuya modificación de la estructura es conocida como diseño organizacional. Así estos cambios son procesos complicados y desafiantes, que requieren de una planificación clara de organización en cuanto a: propósito, recursos y capacidades que requieren un marco de referencia comprensivo integrado para orientar los esfuerzos y proporcionar perspectivas coherentes para realizar cambios complejos y superar dificultades asumidas que permitan viabilidad y sostenibilidad en el marco de los principios que rigen una determinada empresa mixta en marcha.

Por lo anterior, existen algunos criterios como: la importancia que hay en la formación de la especialización del desempeño laboral en las empresas; la necesidad de integrar la departamentalización para el logro de metas; la fijación de una cadena de mando clara y eficaz; la amplitud del control empresarial con la finalidad de adquirir mayor capacidad empresarial interna como externamente y finalmente la necesidad de centralización y descentralización deduciendo estos aspectos como: la centralización se refiere al grado en que las decisiones realizadas sean hechas por altos mandos de la organización; mientras que la descentralización se refiere a la transferencia de poder a la hora de tomar decisiones en todos los niveles formales de la organización.

De otra manera, es necesario la contingencia organizacional con la finalidad que una empresa sea apropiadamente organizada, mediante la implementación de algunas variables imprescindibles como: las estrategias organizacionales, tamaño empresarial,

las tecnologías utilizadas y el grado de incertidumbre con relación al entorno ambiental laboral; puesto que cada una de esas variables, repercuten positiva o negativamente en los avances o desarrollo organizacional empresarial. De lo anterior, se deduce que la vulnerabilidad de estos aspectos y variables pueden desencadenar en la declinación estrepitosa organizacional y empresarial como se ha mostrado en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) desde el pasado reciente.

La declinación organizacional según Daft (1998:179) es referida a “la condición en que tiene lugar una reducción sustancial, absoluta, de la base de los recursos de una organización durante cierto periodo” mayormente reflejado por eventos que ocurren en el marco del entorno que rodea la organización, bien pudieran ser cambios del mercado, como cambios de políticas gubernamentales como ha ocurrido en la empresa PDVSA. Ocurriendo a su vez varios factores como causas de la declinación organizacional como la denominada *atrofia organizacional* referida a que las organizaciones empresariales se hacen ineficientes y abiertamente burocráticas, con lo cual pierden su capacidad de adaptación; haciéndola *vulnerable* o incapaz para organizarse y por tanto *declinan* en sus *competencia ambiental* referida a la incapacidad de mantenerse organizadamente y cumplir con las obligaciones por la cual fue creada.

En tales circunstancias la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) debe su declinación organizacional y empresarial a las gestiones gerenciales y la aplicación de políticas erradas que en los últimos años han sido aplicadas; así como las normativas vigentes que han sido aprobadas. En contraposición, a los desempeños tradicionales que debieron haberse mantenido con una gestión empresarial, comercial, no política y visión a largo plazo como avanzaba en esas proyecciones a gran escala.

De esta manera desde el año 2003 se desvirtúa las directrices macro-estructurales derivadas por los altos índices de conflictos del gobierno que logró despedir alrededor de 20.000 trabajadores especializados, iniciándose la politización y el declive inusitado hasta los escenarios donde se acentúa radicalmente la quiebra gerencial estructural y atrofia normativa por la aprobación de la Ley de Hidrocarburos de 2008, ya que con esta normativa el gobierno cambió los términos de las asociaciones que mantenía con

las petroleras extranjeras que operaban en el país, expropiando algunas, mientras otras se fueron tras negociar su salida, para librarse de los altos riesgos para la inversión y la productividad que venía desempeñando con ciertos avances en dicha empresa.

Marco referencial o definición de términos

En términos generales el marco referencial o definición de términos, precisa la aclaración sencilla y forma parte del sustento de la investigación desde la especificidad, permitiendo la comprensión apropiada en los elementos conceptuales más acorde con el estudio realizado como es la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) como se manifiesta en las siguientes inquietudes.

Es indudable que la noción de tributo deriva de las teorías clásicas de la economía al estilo de Adam Smith relacionados con la renta; sin embargo, para la pertinencia del presente trabajo, precisa desde los convenios realizados por grandes transnacionales en el marco del mercado petrolero venezolano. Particularmente concierne mencionar algunos puntos cruciales como los reflejados después de la ejecución de la Ley de Hidrocarburos de 1943; así como la posterior figura jurídica de la *apertura* petrolera surgida desde la década del setenta, que otorgaba ciertas concesiones a empresas petroleras extranjeras privadas o estatales bajo el control mayoritario por parte del Estado venezolano como quedo reflejado anteriormente.

Posteriormente desde esa misma concepción política en la década del noventa se empezaron a firmar los Convenios Operativos manejados por PDVSA con criterios de negocios por encima de las consideraciones nacionalistas de la soberanía nacional, lo cual representaba un área sensible y estratégica que fue muy criticada, puesto que PDVSA podía asumir inversiones relativamente modestas, en vista que se trataban de reservas seguras, pozos productores, instalaciones de infraestructura existentes y recursos humanos nacionales disponibles. Aun cuando las Operadoras nunca tuvieron derecho alguno sobre las reservas y por ende entregaban el petróleo producido a la empresa PDVSA abriéndose varios motivos para objetar entre los cuales se mencionan:

- ✓ Las condiciones fiscales de los Convenios creados eran desfavorables para la Nación.
- ✓ Los costos de operaciones que cobraban las empresas extranjeras eran excesivamente altos, lo cual encarecía el costo del barril producido.
- ✓ Dichas empresas importaban casi todos sus insumos en detrimento de la economía venezolana y de las empresas nacionales de bienes y servicios en materia petrolera.
- ✓ Finalmente otro motivo de observación, era que las empresas establecidas no tenían solvencia con relación al Fisco, y por tanto estaban en mora administrativamente con el Estado que no podía contratar con las mismas.

Por las razones anteriores, cuando el Estado venezolano asumió el desempeño en forma total en la formulación y aplicación de la política petrolera, la empresa PDVSA tuvo que rectificar su rumbo, especialmente desde la promulgación de la Ley Orgánica de Hidrocarburos (2002), que comenzó a regirse en un contexto de crisis por los altos grados de incertidumbre y conflictividad sociopolítica y empresarial existentes. Así con la implementación del nuevo instrumento legal se corrigió lo referente a las condiciones fiscales de Regalía e Impuesto Sobre la Renta, garantizando los mecanismos de control de costos y ordenamiento de la máxima utilización de los insumos nacionales.

Más reciente y de manera sorpresiva desde el año 2005 surgieron los términos de *Migración y Empresas Mixtas*, lo cual representaba el nuevo viraje del gobierno para emprender una política más centralista y sujeta a restricciones que solo era ventajosas para la clase elitista que controlaba la referida materia tanto internamente como a nivel de las relaciones con las empresas extranjeras. En otras palabras, una empresa que le faltaba poco para finalizar su contrato, estaba siendo obligada por el Estado a trabajar según las correcciones contractuales favorables para el mismo Estado y convertirse en socio con voz y voto, por un lapso nuevo entre 25 - 30 años defendiendo la “soberanía”.

Por consiguiente, la verdadera realidad era avanzar de una política de precios que sucumbía (1999 - 2002), hacia una política de mercado vanguardista (2004 - 2005), cuya finalidad era sustentar la política aplicada en el marco de las reservas que dispone

el país en relación con la proximidad de mercados internacionales. Teniendo en cuenta dos elementos esenciales que se estaban manifestando en esos escenarios: En primer lugar, estas enormes reservas por su característica específica, conllevan a las Empresas Mixtas apoyarse con capital transnacional; y en segundo lugar la proximidad de los mercados, era referido principalmente al mercado estadounidense. Mostrando la gran falacia con respecto al discurso político del gobierno que manifestaba con respecto al mercado neoliberal. Por tanto en adelante, se especifican los términos de relevancia relacionados con el presente trabajo de investigación.

Los Tributos

En términos puntuales y en el marco de la doctrina jurídica de la jurisprudencia han conceptualizado al *tributo* como una prestación de dinero de carácter obligatorio, exigida por el Estado en virtud de su poder de imperio y cuya obligación da lugar a múltiples relaciones jurídicas. Según la concepción de Villegas (2002:95) los tributos “Son las prestaciones en dinero (aunque algunos autores las aceptan en especie) que el Estado exige en ejercicio de su poder de imperio, en virtud de una ley y para cubrir los gastos que le demanda la satisfacción de necesidades públicas”.

Los tributos nacen del ordenamiento jurídico tributario, dentro de un conjunto de normas que regulan las relaciones jurídicas, derechos, obligaciones, en torno a lo que se ha llamado la relación jurídica tributaria, existente entre las personas y el Estado, en virtud de la cual éste hace efectivo su derecho al cobro de las cargas y obligaciones. De esta manera, los tributos pueden clasificarse según Candal (2009:33) por a) la tasa, b) la contribución especial, c) el impuesto, d) los recursos llamados parafiscales, e) las regalías del sector público, y f) los empréstitos forzosos.

Reflejándose en todos ellos el carácter coercitivo unilateral y la finalidad del fin público al que destinan sus productos, agregándose la exclusividad de la Ley como fuente de obligación tributaria, que en el caso de Venezuela es recogida en el artículo 12 del Código Orgánico Tributario (2014), donde se especifica la clasificación de las tasas, los impuestos y las contribuciones de mejoras como partes esenciales que el mencionado Código Orgánico establece para la recaudación tributaria.

El impuesto

En relación al *Impuesto* es un término acertado de acuerdo con las inquietudes de la investigación realizada, por González (2003:317), que lo define como “los tributos exigidos sin contraprestación, cuyo hecho imponible está constituido por negocios, actos o hechos de naturaleza jurídica o económica, que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo, como consecuencia de la posesión de un patrimonio, la circulación de los bienes o la adquisición o gasto de la renta”. Son los más importantes por el porcentaje que suponen del total de la recaudación pública. En este sentido, se diferencia de los otros tributos por el destino que se concede a las rentas utilizadas para satisfacer los gastos generales del Estado, sin que ellos representen la “obtención de ganancia” a cambio de una contraprestación específica o individual.

Al respecto Moya (2006), sostiene que el impuesto es la prestación pecuniaria que una entidad pública tiene el derecho de exigir en virtud de su poder de imperio, originario o derivado, según los casos, en la medida y formas establecida por la ley, con el propósito de tener un determinado ingreso. Por ende, al analizar estos conceptos se observa que en la mayoría de los casos, todos ellos poseen los siguientes elementos comunes: a) es una prestación obligatoria, b) presencia de un ente acreedor como sujeto activo, c) existencia de un agente deudor como sujeto pasivo, d) es realizado en virtud de su potestad tributaria, e) el sujeto pasivo posee capacidad económica, f) se crea respetando el principio de legalidad, g) su finalidad es la obtención de recursos, h) respeta el principio de generalidad, i) debe generarse un supuesto de hecho.

De lo anterior, es respetable afirmar que los impuestos pueden ser clasificados de diferentes maneras según González (2003:318) reflejados en: “los impuestos reales o personales, objetivos y subjetivos, periódicos o instantáneos, directos o indirectos, analíticos y sintéticos y Estatales y locales”. Así los que tienen más vinculación con nuestras inquietudes son *los directos* cuando son extraídos de forma inmediata del patrimonio de los particulares; es decir, que no pueden trasladarse, se exigen de las mismas personas que se pretende o desea que lo paguen y por eso pueden conformarse en impuestos *reales* o *personales*. En Venezuela los impuestos directos que se cobran

son el Impuesto Sobre La Renta (ISLR) y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y demás ramos conexos.

En cuanto los impuestos *indirectos* para González (2003:318), son todos aquellos en los que se gravan el gasto o consumo, o bien la transferencia de riqueza, tomados de la presunción existente desde la capacidad contributiva o indirectamente relacionada con la prestación de servicios públicos; es decir, los que son trasladables en *impuestos proporcionales* comprendidos como aquellos que mantienen una relación constante entre su cuantía y el valor de la riqueza gravada gozando una alícuota única; y los *impuestos progresivos* que son los que mantienen una estrecha relación entre la cuantía del impuesto y el valor de la riqueza gravada, aumentando a medida que se incrementa el valor de ésta, así como también la alícuota del monto gravado.

La Potestad Tributaria del Estado

La potestad tributaria, también llamada poder tributario, es la facultad que tiene el Estado de crear unilateralmente tributos. Es una expresión o manifestación del poder de imperio del Estado. Pero, además, de esta facultad, el Estado también posee un poder coactivo para exigir el pago de los tributos a las personas sometidas a su competencia tributaria espacial.

La potestad tributaria que poseen los entes político-territoriales es aquella que los faculta para crear tributos. Los entes políticos territoriales que tienen potestad tributaria son la República (Poder Nacional), a través de la Asamblea Nacional, que es su órgano legislativo, los Estados (Poder Estadal) a través del Consejo Legislativo de cada uno, y los Municipios (Poder Municipal) a través del Concejo Municipal.

Villegas (2002), por su parte, define la potestad tributaria como la capacidad potencial de obtener coactivamente prestaciones pecuniarias de los individuos y de requerir el cumplimiento de los deberes instrumentales necesarios para tal obtención. Ahora bien, la potestad tributaria tiene caracteres que son esenciales y fundamentales para poder entenderla de manera más clara. Así, se puede mencionar que, en primer lugar, la potestad tributaria es abstracta, pues, para que exista un verdadero poder

tributario, es necesario que el Estado se materialice en un sujeto y haga efectivo mediante un acto de la administración. La potestad tributaria, al igual que las leyes, es abstracta, pero aplicable en concreto.

Por otro lado, la potestad tributaria, es permanente, perdura con el transcurso del tiempo y no se extingue. Siempre que exista Estado, habrá poder de gravar. Igualmente, es irrenunciable e indelegable, ya que el Estado no puede delegar ni desprenderse en forma total o absoluta de la facultad de recaudar a su poder de imposición.

Lo que queda claro, es que la potestad tributaria presupone que el Estado se encuentra en un plano superior, es decir, con supremacía ante una masa indiscriminada de personas que se encuentran en un plano inferior, lo que indica un sometimiento de la población a las normas tributarias del Estado.

Con el ejercicio de la potestad tributaria quedan obligados a pagar tributos quienes se encuentren en el presupuesto de hecho, sin más limitaciones que las que establezca los lineamientos constitucionales. Este poder tributario está bien delimitado por los principios constitucionales que protegen derechos y garantías de los contribuyentes, en aras de asegurar la razonabilidad y justicia.

Los Convenios Operativos

En términos generales los llamados *Convenios Operativos* fueron promovidos por el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI) en Venezuela como una modalidad de negocios que debía regir las dinámicas de contrataciones del Estado con relación a los intereses que representaban las operaciones realizadas por empresas extranjeras. Que según el Ministerio de Energía y Petróleo (2006:9) Surgen como consecuencia del programa de apertura petrolera impulsado por la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), cuya base referencial se encuentra en la publicación oficial “Oportunidades de Inversión en Hidrocarburos y Petroquímica” que precisa 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” como se especifica en el siguiente mapa.

Mapa de convenios operativos



www.bdigital.ula.ve

Fuente: Presentación de la Política Petrolera Venezolana PDVSA.

Desde este mismo punto de vista según el Ministerio de Energía y Petróleo (2006:9) agrega:

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, revisión o aprobación por parte del ente Legislativo Nacional.

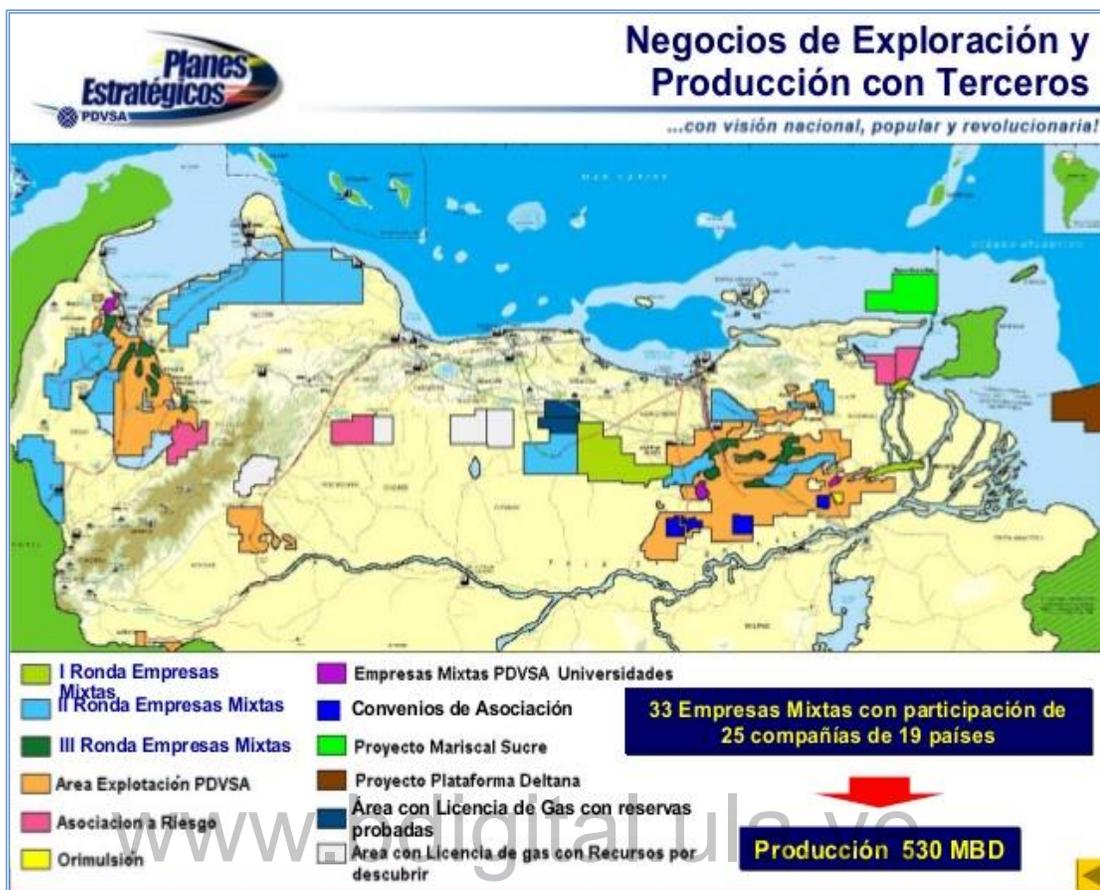
Los Convenios Operativos se han otorgado, principalmente, dentro del Programa de Reactivación de Campos Marginales, el cual tiene como objetivo utilizar tecnologías avanzadas para reactivar campos maduros que bajo las llamadas tecnologías convencionales tendrían poco atractivo y *destaca...* aunque los 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 denominado Impuesto Sobre La Renta (ISLR).

En estos términos se puede decir, que en la llamada apertura petrolera PDVSA firmó 32 convenios operativos con 22 empresas extranjeras entre los años 1992 y 1997, (sin contar los tres establecidos con las principales universidades del país como son: Universidad Central de Venezuela, Universidad del Zulia y Universidad de Los Andes) con algunas distorsiones controvertidas como la violación de disposiciones legales que defendían los intereses del Estado venezolano en la explotación petrolera.

Pero aun cuando los Convenios Operativos no hubiesen ocasionado ese tipo de distorsiones económicas y financieras, de igual manera continuaron con la ilegalidad. Razones por las cuales se conformaron Comités Ejecutivos Transitorios para cada uno de los Convenios Operativos, compuestos por cinco integrantes: tres designados por PDVSA y dos por las contratistas, instancias que se encargaron de preparar los planes de negocio de la fase inicial de cada Empresa Mixta, del diseño estratégico operativo, establecer programas de trabajo y la preparación para tomar el control de todos estos negocios a partir del 1 de enero de 2006.

Amplificando en estos aspectos, los Convenios Operativos fueron creados para la reactivación de campos petroleros inactivos, marginales o con baja producción que en el pasado eran provechosos y que luego fueron abandonados por haberse agotado su petróleo; sin embargo, con la aplicación de modernas tecnologías era posible activarlos y para ello se necesitaba un alto nivel de inversión con el cual PDVSA y sus filiales no contaban para el momento. Por esa razón Petróleos de Venezuela prestó un servicio operativa mediante el cual la empresa contratista realizaba a riesgo y costo por cuenta de PDVSA, la explotación comercial de estos campos; entregando la producción de los mismo a PDVSA por ser esta la única propietaria de los hidrocarburos producidos, como se desglosa de las consideraciones generales del Contrato de Convenio Operativo de las diferentes Rondas realizadas, entre ellas las que se refieren en el siguiente mapa:



Fuente: Planes Estratégicos de PDVSA (2006 – 2012).

De lo anterior es de agregar según la información suministrada por Maraven a través del Convenio de Servicios de Operación propuesto por Maraven, S.A en su II Ronda (1995:2), la “Contratista podía realizar por cuenta de la Filial, pero a riesgo y costo de la primera (la Contratista), todas las actividades de rehabilitación, desarrollo, producción y otras que requirieran, con el fin de lograr el desarrollo comercial continuo hidrocarburífero que se encontraban en el Área del Convenio según se establecía más específicamente en este Convenio y los Programas de Trabajo aprobados por la Filial.”

Asimismo, como expresaba el Convenio Operativo Modelo III Ronda (1997:5), los Contratistas convinieron también “realizar por cuenta de la Filial, pero a costo y riesgo de los Contratistas, las actividades de rehabilitación, reactivación, explotación, producción, exploración y otras actividades que fueran necesarias para continuar el desarrollo comercial de los Hidrocarburos ubicados en el Área, en la forma prevista en

este Convenio y conforme se establecía en los Planes de Desarrollo y en los Programas de Trabajo y Presupuestos Anuales aprobados por la Filial.”

De los párrafos antes mencionados se desprende que estos Acuerdos propiciaron la participación de la inversión nacional y extranjera en las actividades directas de producción de hidrocarburos de exploración y producción, con el objeto de lograr una explotación petrolera con alta eficiencia operacional que aumentara la producción de los hidrocarburos, a través del hallazgo de nuevos yacimientos con el uso de mejores prácticas y la incorporación de nuevas tecnologías, donde los inversionistas invertían recursos financieros para la rehabilitación de éstos yacimientos.

En términos procedimentales, se realizaron tres rondas o procesos de licitaciones para la adjudicación de los campos marginales para un total de 32 convenios firmados como se mencionó con la empresa privada nacional y extranjera y tres (3) convenios firmados con las universidades. En dicha táctica, para ser ganador de las adjudicaciones las empresas participantes tenían que demostrar su capacidad financiera, competencia técnica y habilidades profesionales para desarrollar este tipo de convenios.

Además, es importante resaltar que los campos seleccionados no tenían ninguna inversión prevista hasta su declive. Por consiguiente para hacer rentable esos proyectos, los enriquecimientos producto de los servicios fueron gravados con un impuesto del 34% sobre el enriquecimiento obtenido que se consideraba distinta a la explotación de hidrocarburos o aquellas actividades conexas, los cuales eran gravados con una alícuota de 67,7% como si fuese obtenido por realizar cualquier otra actividad económica.

Reconstruyendo parte de los debates al estilo de la IV República, para el año de 1991 como agenda de Debate en la Cámara de Diputados y en alocución del Ministro de Energía y Minas Dr. Celestino Armas explicó que para el año 1992 se planteaba una demanda de 25 millones de barriles diarios. Para ello Venezuela debía aprovechar las políticas de intercambio con el sector privado y transnacionales para darle un reimpulso definitivo en la industria petrolera, elevando la posibilidad de oferta energética que permitiría mantenerla en una posición de primera línea en lo referente al suministro petrolero internacional.

De esta manera en dicha alocución el Ministro Manifestaba, que la demanda real de la producción petrolera crecería en esa década alrededor de unos ocho millones de barriles diarios. Para luego tener como metas fijadas, las consideradas en el marco del Plan de expansión de la industria que se mantenían para esas entonces en 3,25 millones de barriles diarios; ascendiendo para el año de 1993 en aproximadamente 3,5 millones de barriles y posteriormente para el año de 1995 con posibilidades de estar por encima de los cuatro millones de barriles con proyecciones a largo plazo para el año 2000.

De la alocución del Dr. Armas se desprende que la intención de los Convenios Operativos fue tratar de aprovechar el contexto histórico internacional para elevar la capacidad de producción de crudo que permitiera enfrentar la demanda energética que no podía ser cubierta totalmente por países del Medio Oriente. Por ende, a través del nuevo enfoque se permitía la intervención de entes empresariales privada nacional e internacionales dentro del marco legal existente para ese momento que permitía a su vez, lograr el apalancamiento financiero y transferencia de tecnología para modernizar la industria petrolera e incrementar sus niveles de producción.

Las formas operativas de producción en esta modalidad de Convenios Operativos se realizaban entre la Contratista y una Filial de PDVSA, implicando que la producción de crudos fuese por cuenta de la empresa estatal pero a riesgo y costo de la Contratista, sin que la misma tuviese los derechos de propiedad sobre los hidrocarburos encontrados o producidos en el área del Convenio, puesto que quien podía disponer de los derechos era la Filial quien tenía la propiedad y participación en el producto de la venta de los hidrocarburos; en este mismo orden, la duración de estos convenios era de veinte años contados a partir de la fecha en que se firmara.

Para ello, la Contratista debía elaborar los Programas de trabajo y presupuestos anuales los cuales serían aprobados por la Filial, y para los primeros 36 meses del Convenio debía presentar un Programa mínimo de trabajo, el cual era de obligatorio cumplimiento y estaba garantizado por medio de la Carta de Crédito de Garantía “Stand By” irrevocable, emitida por un banco de primera clase aprobado por la Filial o avalado por un compromiso financiero emitido por la casa matriz de la Contratista. En caso de

incumplimiento del Programa mínimo de trabajo, la Filial podía proceder a ejecutar la garantía. El Programa de trabajo se debía realizar de conformidad con las normas y prácticas aplicables a la industria petrolera, tanto nacional como internacional.

Antes de dar inicio a las operaciones, tanto la Filial como la Contratista debían efectuar una auditoría ambiental en el Área de Convenio, en un plazo no mayor a cuatro meses contados la fecha de la firma del Convenio, para determinar las condiciones ambientales preexistentes a la fecha de inicio de las operaciones. Asimismo, debía presentar Programas de Prevención de Accidentes, de Protección Ambiental, Plan de Emergencia, Plan de Contingencias o circunstancias especiales tales como incendios, explosiones, derrames de crudo y otros. Así como la entrega de informes geofísicos, geológicos, de perforación de pozos, de producción u otros datos que requiera la Filial.

La remuneración de la Contratista incluía todos los costos, honorarios de acuerdo con los términos del Convenio, basados en fórmulas que variaban dependiendo de la ronda que correspondía cada contrato, a su vez la Contratista debía mantener la custodia del crudo extraído en el área del Convenio hasta su transferencia a la Filial, de igual manera debía mantener la guarda y custodia de propiedades plantas y equipos utilizados en la realización de las actividades sometidas al Convenio, los cuales serían entregados a la Filial al vencimiento del mismo.

Cabe resaltar que los contratos de servicios operativos o Convenios Operativos exigían confidencialidad plena de las partes involucradas, compañías asociadas a estas, subcontratistas y empleados; para divulgar cualquier información producida u obtenida en el área del Convenio, con la excepción de aquella información que debía ser suministrada a entes gubernamentales o instituciones financieras; no obstante, estas últimas debían suscribir el mencionado acuerdo de confidencialidad, donde se requería la autorización de la Filial para publicar cualquier información relacionada con los servicios prestados en el área del Convenio entre otras condiciones realizadas.

Posteriormente con las modificaciones respectivas de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas, se realizaron con la finalidad que las empresas extranjeras salieran de la ilegalidad que habían incurrido, modificando el proceso de pago a las contratistas

de los Convenios Operativos, para que en lugar de cancelar el 100% de la factura en dólares, se pagara el 50% de la misma en bolívares como moneda oficial de Venezuela.

Las Empresas Mixtas

Ciertamente una empresa mixta debe ser comprendida como aquella que no es privada en su totalidad, pues parte del dinero invertido o financiamiento son propiedad del Estado; conjuntamente con otras empresas de servicios y comerciales formales presentes en un determinado territorio estatal. De allí, que dichas empresas el mayor control tanto del capital, como de los servicios, sea provenientes por parte del Estado parte que rige la direccionalidad de acuerdo sus propias circunstancias o intereses.

Particularmente en el marco de la industria del petróleo, el país anfitrión es el que tiene la potestad de controlar la producción petrolera con el propósito de fiscalizar el pago de las cuotas acordada en dicha producción. Es necesario agregar que en los países menos desarrollados o en vías de desarrollo, este arreglo contractual se da debido a que no tienen la infraestructura productiva propia, ni han desarrollado el recurso humano especializado o capital intelectual para acometer las operaciones y el mantenimiento, por tanto, dependen del capital transnacional para el desarrollo de su base de reservas de hidrocarburos en sus modalidades primitivas o tradicionales de participación del capital transnacional en la producción petrolera en los mencionados países.

Las Empresas Mixtas en el caso particular de Venezuela, se fundamentan por los preceptos normativos que rige el Estado. De esta manera, tanto en el artículo 12 de la Constitución de (1999), como en el artículo 3 de la Ley Orgánica de Hidrocarburos vigente se establece que una Empresa Mixta se establece por las operaciones realizadas en todos los “yacimientos de hidrocarburos, cualquiera que sea su naturaleza, existentes en el territorio nacional, bajo el lecho del mar territorial, la zona económica exclusiva y en la plataforma continental, que pertenecen a la República, son bienes del dominio público y por lo tanto, inalienables e imprescriptibles”.

Desde esta misma perspectiva, es pertinente agregar que las Empresas Mixtas fueron el vehículo creado por el actual gobierno para permitir la participación de la

empresa privada en la realización de las actividades primarias, antes reservadas bajo los criterios de que con esta figura, se obtiene un mayor control sobre los negocios que el Estado realiza con la participación privada, las cuales traen consigo una serie de ventajas especiales de las que se han hecho mención en esta investigación y se aprecian palpablemente en el siguiente mapa.



Fuente: PDVSA (2019)

Las razones que motivaron al Ministerio de Energía y Petróleo para promover la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas fueron expuestas por el entonces Ministro Ramírez (2006), textualmente en los siguiente términos “de acuerdo con el artículo 5° de la Ley Orgánica que Reserva al Estado, la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos (LOREICH), los contratos de servicios no debían desnaturalizar la esencia misma de las actividades que estaban siendo reservadas al Estado. Continúa alegando que la empresa privada no puede operar sobre el objeto mismo de las reservas

de la Ley. Tal como quedó demostrado en los hechos, con estos Convenios, PDVSA simplemente entregó a terceros las actividades de exploración y producción, reservadas por la Ley de Nacionalización a las empresas del Estado”.

Conviene subrayar según Ramírez (2006) que las Empresas Mixtas:

En la práctica, terminaron siendo empresas no de servicios, sino productoras de petróleo, y los operadores se hicieron partícipes de los derechos sobre los volúmenes, reservas y precios petroleros; así muchos de estos convenios tienen las reservas de hidrocarburos correspondientes en sus libros con la aprobación de Securities and Exchange Comisión (SEC), de modo que con cada adjudicación los convenios se hicieron más ilegales. Justifica tal migración como medio para salir de la ilegalidad jurídica en la que estaban inmersos los mencionados contratos. Según el autor, las ganancias de estas compañías varían con la producción y los precios del petróleo; en consecuencia, para fines del Impuesto Sobre La Renta (ISLR) son productores de petróleo...*sin embargo, el hecho de que bajo la Ley de Impuestos sobre La renta (LISLR) sean tratados bajo Tarifa 3, no conlleva la ilegalidad de los mismos.*

www.bdigital.ula.ve

Por otra parte, Ramírez (2006) deja claro que “no se podrá migrar a la figura de Empresa Mixta hasta tanto no se llegue a un acuerdo con el SENIAT; es decir, la Contratista debe reconocer y allanarse a los reparos formulados por la Administración Tributaria”. De esta manera queda claro, que no se le dio alternativa de no migrar a las Contratistas, ya que de no hacerlo esta decisión implicaba la terminación unilateral del contrato, tampoco se respetó el debido proceso que ha debido seguirse cuando sucedió la ola de reparos realizados por la Administración Tributaria; en su lugar, se aplicó una política de terrorismo fiscal por parte del Ejecutivo Nacional, donde si no se allanaban a los reparos fiscales no iban a negociar el cambio a Empresa Mixta, política que a todas luces era y sigue siendo nefasta y arbitraria.

Surge así una matriz de opinión por parte del Gobierno en el que considera, que los acuerdos suscritos permitían a las empresas extraer aproximadamente 550 mil barriles de petróleo diarios pagando a su vez el 34% de ISLR, provocándole pérdidas al Estado venezolano bajo el argumento que la producción de un barril de petróleo les

costaba a las empresas trasnacionales US\$ 22, mientras que para PDVSA le costaba US\$ 4, representando una diferenciación sustancial en ambos escenarios.

Otra razón que alega la migración a Empresas Mixtas fue que los Convenios no establecieron pagos de regalías, sobre la base que el crudo producido no era propiedad de las Contratistas, sino de PDVSA y era a esta última a quien le correspondía realizar el pago de la regalía, por ser propietaria del crudo extraído, como uno de los elementos de participación del Estado en el desarrollo de la producción petrolera. Adicionalmente, se utilizó como argumento que en materia de Impuesto Sobre La Renta (ISLR) las operaciones realizadas no eran tributadas como actividades petroleras.

En otras palabras, según las apreciaciones de Ramírez (2006) se consideraban como empresas comerciales que realizaban actividades distintas a la explotación de crudo y actividades conexas, gravadas con una alícuota en principio de 30% y luego de 34%, en lugar de ser gravadas con la alícuota de 67,7% en un inicio y luego con 50%. Es decir, que pagaban impuesto igual que una arrocera, un central azucarero o farmacia, cuando han debido pagar como una empresa petrolera productora hidrocarburifera, considerando que las rentas percibidas por estos últimos tenían un origen diferente al resto de los enriquecimientos obtenidos por contribuyentes dedicado a actividades distintas a la explotación de hidrocarburos, y es que la renta proviene de la explotación de un recurso natural no renovable, que se agota en la medida de su explotación y es propiedad del Estado.

En concreto, con la conformación de las Empresas Mixtas se materializa la reestructuración legal de la industria petrolera que dio por terminados los Convenios Operativos, dando paso a una nueva modalidad de apertura petrolera, éstas son el vehículo creado para realizar las actividades primarias, reservadas, similares a las efectuadas por los Convenios Operativos, el Estado conserva la propiedad del recurso pero ahora PDVSA tiene una inversión por el orden del 60% con el objeto de obtener una mayoría accionaria en dichas empresas, representada por un aporte de capital mínimo a fin de balancear las participaciones, con rasgos esenciales, como el control de decisión, por tener una participación accionaria mayor al 50% del capital social.

Al respecto, las Empresas Mixtas resultantes de la migración de los Convenios Operativos son las operadoras y titulares de derechos a extraer crudo, entregando toda la producción a la Corporación Venezolana de Petróleo (CVP) filial de Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) a cambio de una contraprestación (precio), ya que esta última es la que puede comercializar el crudo producido. Este modelo permite la participación de empresas privadas para la exploración y explotación de yacimientos de hidrocarburos en todo el territorio nacional al igual que los Convenios Operativos.

La migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas

La migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas, se ejecutaron por razones estratégicas y debido a las graves incongruencias que venía presentando el Estado venezolano con las empresas extranjeras; pues como se mencionó con anterioridad los 32 Convenios Operativos ya representaban un escenario desfavorable para el país, por la diversidad de anomalías políticas, jurídicas y económicas que estaban latentes, y por eso se tomaron estas medidas, como un primer paso para avanzar en las nuevas miradas, como un plan estratégico del gobierno para impulsar la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia petrolera como una nueva dinámica de defender los “intereses y soberanía” del Estado. Figura que ya estaba subordinada a los dictados de la Ley Orgánica de Hidrocarburos.

De lo anterior según el Ministerio de Energía y Petróleo (2006:32) la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas 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 del año 2006, PDVSA dejó de reconocer los costos que excedan 67% del valor de mercado del precio producido.

De lo anterior se puede afirmar, que las controversias administrativas y fiscales en materia petrolera en Venezuela, ya tenían una amplia base de antecedentes como las reflejadas en las formas operativas desarrolladas durante todo el proceso de apertura y expansión de la producción de hidrocarburos; por consiguiente, con la migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas se emplazaba la situación de ilegalidad que desde la normativa venezolana se venía incurriendo; según el Ministerio de Energía y Petróleo (2006:33) se ordenó a Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) gestionar la migración de las contratistas a Empresas Mixtas donde el Estado tendría el 51% o más de participación, de acuerdo con la Ley Orgánica de Hidrocarburos.

De esa manera, el Estado venezolano adquiriría la mayoría de acciones de las Empresas Mixtas cuyo fin era reactivar el desarrollo productivo endógeno y reactivar la infraestructura industrial diversificada del país. En otras palabras, en estos escenarios no se descartaba que la participación accionaria podría ser incluso de 60%. Donde la organización empresarial reorientada estaba compuesta por 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.

En definitiva, se puede afirmar que por contraste a los Convenios Operativos, en la actualidad con la presencia de las Empresas Mixtas se ofrece un cambio sustancial 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 en las proyecciones futuras. Como puede analizarse, la permanencia de los Convenios Operativos, es muerte lenta y las Empresas Mixtas, es crecimiento, porque además en esta 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 con riesgos estables en el marco del desempeño laboral como organización empresarial.

Desde otro punto de vista, la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), es necesario asociarla con la vinculación que en los últimos años ha tenido en cuanto al desempeño laboral; puesto que como se ha afirmado hasta el momento, es uno de los elementos cruciales por las cuales ha entrado en una crisis profunda esta organización empresarial que hace difícil su recuperación a corto o mediano plazo. Por esas razones se precisan algunas reflexiones en relación al desempeño laboral.

El **Modelo de desempeño laboral** es entendido de acuerdo las estimaciones de Amorós (2007:171) como:

...un procedimiento estructural y sistemático para medir, evaluar e influir sobre los atributos, comportamientos y resultados relacionados con el trabajo, así como el grado de ausentismo, con el fin de descubrir en qué medida es productivo el empleado y si podrá mejorar su rendimiento futuro, que permite implantar nuevas políticas de compensación, mejora el desempeño, ayuda a tomar decisiones de ascensos o de ubicación, permite determinar si existe la necesidad de volver a capacitar, detectar errores en el diseño del puesto y ayuda a observar si existen problemas personales que afecten a la persona en el desempeño del cargo.

En este orden de ideas, un modelo de desempeño laboral es considerado por los líderes empresariales o gerentes de recursos humanos como un proceso complejo o facultad difícil de ejercer a cabalidad, pues no siempre resulta sencillo juzgar con precisión el desempeño laboral de un empleado e incluso resulta hasta complicado comunicarle los resultados de una evaluación de forma constructiva, si dicho personal no se prepara con precisión y responsabilidad de acuerdo a directrices útiles para el desempeño del correspondiente personal.

Las anteriores observaciones se relacionan con la evaluación de desempeño laboral que según Chiavenato citado por Seijas (2011:5) “es un proceso de revisar la actividad productiva del pasado para evaluar la contribución que el trabajador hace para

que se logren los objetivos del sistema administrativo”; es decir, es un conjunto de factores administrados tanto para la productividad como la calidad del ejercicio de un determinado puesto de trabajo laboral, que resulta indispensable para la actividad efectiva de una organización, porque revisa el pasado para traer al presente aquello que se reconoce como útil, desechando las fallas o dificultades contraídas.

Así la evaluación de desempeño laboral es una estrategia que permite estimar el rendimiento global del empleado o subalterno con miras a procurar los correctivos necesarios para que su trabajo coadyuve la consecución de las metas de la organización. A la par de ello, Chiavenato (2007:104) sostiene que es “una apreciación sistemática del desempeño de cada persona en el cargo o del potencial de desarrollo futuro”, acción que se realiza en un contexto informal permitiendo proporcionar a los empleados los datos referentes a la eficacia de su trabajo, pero ello no debe ser visto como un suceso casual sino una actividad importante que forma parte de la cultura de la organización.

En estos términos, la evaluación en términos sistemáticos formales se debe llevar a cabo anualmente, contando con cuatro finalidades esenciales según Stoner y Freeman (1994:422): 1) Permitir a los subordinados conocer formalmente cómo se clasifica su desempeño actual; 2) identificar a los que merecen incrementos salariales por méritos; 3) localizar a los que requieren capacitación complementaria; 4) contribuir de manera importante a descubrir a los que son buenos candidatos para una promoción.

En efecto este proceso es el que resulta de vital importancia para la organización, pues permite determinar las debilidades y fortalezas del recurso humano que dispone para la realización de sus metas, siendo además posible diferenciar entre el desempeño actual de los empleados, y aquel que es potencial o promocional para prescribir los ascensos de manera apropiada. Así se concreta la retroalimentación entre el gerente y sus subalternos quienes a su vez obtendrán mayor claridad sobre los recursos que les permiten alcanzar mejores resultados y reconocimiento en expectativas del trabajo.

En consecuencia, la evaluación le permite al individuo tomar conciencia tanto de los aciertos como de sus desaciertos, mientras que para la organización representa la oportunidad para determinar si sus metas son plenamente logradas para sistematizar lo

conducente a los ascensos, compensaciones, despidos e incentivos al detectar a sus empleados más sobresalientes o no. Para ello, se han desarrollado algunos métodos entre los que cuentan los siguientes según Hernández y Plaza (2012:112) in intenso:

- Evaluación de los subordinados por el superior que es la más frecuente, aunque han surgido otros mecanismos de aceptación generalizada que pueden servir de complemento a ésta.

- Evaluación de un grupo de superiores a un subordinado que junto con el anterior es otro de los más empleados. En este caso, los empleados son examinados por un comité administrativo que llenan planillas individuales de evaluación. Por estar basado en los criterios de distintas personas suele ser más eficaz que la realizada por un solo superior, pero suele ser lenta y en ocasiones diluye el sentido de responsabilidad de los subalternos ante su superior inmediato.

- Evaluación por un grupo de colegas por separado y por escrito a sus compañeros de trabajo que ocupan el mismo nivel en la organización. Es el menos común en las empresas con fines de lucro porque es difícil solicitar a los empleados que lleven a cabo la evaluación sobre la cual se pueden sentar las bases para las decisiones de incrementos salariales o de ascenso. Sin embargo, es usual en los gerentes para descubrir quienes tienen cualidades de liderazgo.

- Evaluación de los jefes por los subalternos, que resulta más usual su empleo en los colegios donde los alumnos valoran la gestión de sus maestros en varias medidas del desempeño. Suele ser poco utilizada en las organizaciones con fines de lucro, pero está cobrando cierta popularidad en éstas.

Dicho de otro modo, la evaluación del desempeño consiste en identificar, medir y gestionar el rendimiento de los empleados, independientemente del método usado. De esta manera es tradicional que las evaluaciones se concentren en características particulares como inteligencia, capacidad y creatividad, pero en la actualidad se basan más en el desempeño individual, fijándose en cualidades de eficacia y eficiencia que el subalterno coopera con la entidad para que ésta alcance sus objetivos ya que se busca conocer el rendimiento del empleado, así como también la capacidad competitiva con la que realiza las actividades relacionadas con su puesto de trabajo.

Visto así, la evaluación no es un proceso aislado que se conduce sólo con el fin de detectar las fortalezas y debilidades de cada uno de los trabajadores, sino que debe estar directamente interrelacionado con otros procesos de la organización vinculados con la formación o capacitación de los subordinados con miras a que sus resultados coadyuven al éxito de la empresa. Por eso las fases de la evaluación del desempeño laboral de acuerdo a Altuve y Serrano (1999), se lleva a cabo en cuatro fases que son las siguientes:

Comprensión del evaluador: el sujeto que evalúa debe tomar en consideración los objetivos de la organización, las competencias asignadas al evaluado y los criterios de desempeño que pretende emplear para la observación. Por tanto, tiene que ser capaz de comunicar al subordinado en estudio, los estándares sobre los cuales versará el examen de su labor de acuerdo al cargo que ocupa.

Empleo de técnicas: los mecanismos de evaluación deben estar enmarcados en lo dispuesto por la legislación nacional, adaptados además al carácter público o privado de la organización.

La retroalimentación: es un elemento indispensable en el proceso de evaluación, pues es la forma de comunicar al evaluado los resultados de su examen y conocer sus impresiones al respecto. Además, la idea de ello se centra en que el empleado tenga conocimiento certero de sus aciertos y desaciertos.

El desarrollo del evaluado: se ciente sobre el cumplimiento de las responsabilidades y competencias del subalterno de acuerdo a los criterios tanto organizacionales como personales y en base a las premisas resultantes de la evaluación.

Otro aspecto imprescindible para llevar a cabo un excelente desempeño laboral en cualquier empresa está relacionado con la **motivación** que de acuerdo a Bordas (2016:26) “es el grado que los miembros de una organización perciben las condiciones de trabajo forjando el énfasis en la motivación para el buen desempeño laboral y la producción destacada generándose implicación y compromiso con una actividad realizada”. Es decir, la percepción de los miembros de una organización, juega un papel fundamental para que las actividades diarias sean ejecutadas con la mayor satisfacción posible, eficiente y los resultados sean óptimos para la organización.

Así, la motivación incide directo en el desempeño de los empleados trabajadores, por lo que precisa garantizar tanto condiciones adecuadas en las áreas de trabajo, como herramientas y equipos que permitan el cumplimiento óptimo de las funciones; también factores como la comunicación, la empatía, el respeto, las relaciones interpersonales, el trabajo en equipo, entre otros, los cuales influyen en la percepción de los trabajadores tanto negativa como positivamente; es por ello, que el gerente debe conocer y aplicar estrategias que permitan mantener a los trabajadores con optimismo, entusiasmo y deseos por contribuir en el logro de las metas organizacionales planteadas.

Por lo anterior, se precisa que otro elemento conceptual que reviste importancia es la **Satisfacción del Trabajo**, que es definida de acuerdo a Robbins (2009) como “la satisfacción laboral que comprende a un conjunto de actitudes generales del individuo hacia su trabajo”. En este orden de ideas, si un trabajador se siente agrado, motivado con la actividad que ejerce, tiene buenas relaciones con su compañeros, se identifica y comparte los objetivos de la organización, tiende a comportarse de manera óptima, ofrece lo mejor de él dentro de la institución, cumple con sus funciones de manera eficaz y eficiente; en este mismo sentido, puede contribuir con el cumplimiento de los objetivos planteados por el ente organizacional.

En relación al termino **Autoestima**: Es preciso afirmar según Quintero, Africano y Faría (2009:40): que en todos los entes organizacionales se deberían interesar por tener a sus empleados o trabajadores con alto niveles de autoestima; puesto que este es el motor o quien impulsa a las personas a realizar su trabajo con entusiasmo, con fuerza, con deseos de hacerlo y permitirá que se sientan comprometidos con la tarea que realiza. “Es un elemento indispensable para valorar el desempeño laboral, ya que manifiesta la necesidad por lograr una nueva situación en la empresa, así como el deseo de ser reconocido dentro del equipo de trabajo. Se considera fundamental en aquellos trabajos que ofrecen oportunidades a las personas para mostrar sus habilidades, pues es la característica de la personalidad que mediatiza el éxito o el fracaso”.

En efecto, cuando se cuenta con autoestima alto, se tiende a mostrar seguridad, optimismo, entusiasmo, deseos por participar en tareas asignadas, manifiesta ideas o

propuestas que sirven para mejorar la calidad del trabajo realizado. Por lo tanto, es un elemento muy importante a tomar en cuenta dentro de la organización, por lo que el gerente debe valorar a sus trabajadores, agradecerles, felicitarlos, estrechar las manos, tener actitudes que hagan que los trabajadores se sientan reconocidos dentro de la organización. Es de reconocer que por lo general estas técnicas no se aplican y por el contrario se tiende a dirigir usando estrategias autoritarias, en donde el jefe está en la expectativa de la falla del trabajador y de los resultados como tal, por lo que se afecta el sentimiento que se debe tener por su trabajo y por la institución donde labora.

Finalmente es importante la conceptualización de lo que se denomina **Trabajo en Equipo**: al respecto Quintero, Africano y Faría (2009:20), afirman que es “la labor realizada por los trabajadores con la finalidad de mejorar notablemente si se tiene la oportunidad de tener contacto directo con los usuarios a quienes presta el servicio, así como también si pertenecen a un equipo de trabajo donde se pueda evaluar su calidad”. Por tanto, el trabajo en equipo mejora el desempeño laboral siempre y cuando exista un entorno laboral óptimo y una política de recursos humanos excelente que permita la cooperación en las tareas asignadas, compromiso y pertinencia laboral.

En otras palabras es necesario agregar, que cuando los trabajadores se reúnen y satisfacen un conjunto de necesidades se produce una estructura que posee un sistema estable de interacciones, dando origen a lo que se denomina equipo de trabajo, dentro del cual se producen procesos, como la cohesión del equipo, la uniformidad equitativa de sus miembros, el surgimiento del liderazgo, patrones de comunicación, entre otros aspectos que son primordiales en una organización.

En resumen, es importante resaltar las apreciaciones realizadas para la formal aplicación de un modelo de desempeño laboral más competitivo en empresas como Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), que desde el pasado reciente ha entrado en una situación de crisis inusitada nunca vista en la historia del desarrollo de la producción petrolera venezolana. Siendo la migración del personal calificado uno de los detonantes para llegar a esa situación impensable, en el marco de lo que realmente representaba dicha empresa para sostener el desarrollo interno del país y competir a

nivel internacional por los altos índices de competitividad que había logrado dicha empresa, los cuales fueron esfumados de manera estrepitosa hasta observar en hechos palpables las condiciones paupérrimas en que se encuentra la empresa.

En todo caso vale las referencias de Chiavenato (2012:22) donde sostiene que “la política de recursos humanos que adopte la organización, la responsabilidad de la evaluación del desempeño de las personas puede recaer en el gerente, en el propio individuo, entre el individuo y su gerente conjuntamente, en el equipo de trabajo, en el área encargada de la administración de recursos humanos o en una comisión de evaluación del desempeño”. En tal sentido, sea quien sea el encargado al momento de evaluar, debe emplear adecuadamente este proceso con el fin de evitar errores que generen actitudes negativas individuales y el cumplimiento de sus funciones laborales.

Por lo demás, debe tenerse presente que el fin de un modelo de desempeño laboral como estrategia de motivación empresarial, debe permitir condiciones de medición del potencial humano a efecto de determinar su plena utilización, permitir que el valor del recurso humano sean tratados como una importante estrategia competitiva y ofrecer oportunidades de crecimiento y condiciones de participación efectiva, para todos los miembros de un determinado ente organizacional, conjuntamente con la normativa o bases legales competentes como en el caso específico de Venezuela.

Bases legales

Desde el punto de vista jurídico la regulación de la propiedad y el derecho de explotación de recursos hidrocarburíferos se encuentran desde lo más alto de la llamada pirámide de Kelsen hasta las leyes estatales que regulan la materia en específico. Al respecto, la Organización de Naciones Unidas (1962) a través de su Asamblea General aprobó la Resolución 1803 referente a la Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales donde los países Menos Desarrollados (Tercer Mundo) dependientes, semicolonias o colonias – manifestaron su derecho no sólo a la independencia estatal; sino también, a ejercer su soberanía sobre todos y cada uno de los recursos naturales que compusieran la base de riqueza en un determinado territorio nacional.

Entre éstos se destacaban desde luego, la importancia que ha representado los recursos de hidrocarburos, los que las antiguas potencias coloniales pretendían seguir controlando mediante un sistema concesionario sujeto no al derecho nacional, sino al así llamado Derecho Internacional de las Naciones Civilizadas, el Derecho Privado y a Cortes Internacionales. Sin embargo, con el transcurrir de los hechos históricos esos escenarios cambiaron, para pasar a ser “controlados” por los Estados de conformidad con la organización estructural de las normativas de los sistemas fiscales nacionales.

En este orden de ideas, el sistema fiscal impositivo según Mommer (2008:50) es el “conjunto de impuestos que impone el Estado en sus distintos niveles, para cubrir o financiar el gasto público. Los impuestos son aplicados tanto a particulares como a empresas”. Al igual que en las demás actividades económicas, la captación de la renta por parte del propietario del petróleo se materializa a través de tributos ordenados dentro de un sistema fiscal o impositivo. De esta manera sostiene Mommer (2008:58) que el sistema fiscal petrolero es “el conjunto de tributos e impuestos coherentes, no colindantes con el resto de la tributación nacional, creados por el Estado para captar renta de las actividades económicas relacionadas con la explotación del petróleo y sus actividades comerciales e industriales conexas”.

Por consiguiente desde el punto de vista jurídico una de las formas más antiguas, expresas y sencillas de captación de Renta Petrolera por parte del Estado es la Regalía por concepto de producción que es definida por Mommer (2008:12-13) como un “tributo debido al Estado por el derecho de explotación a manera de compensación por el agotamiento de los depósitos de hidrocarburos”. Que desde las primeras décadas del siglo XX era confuso los términos de Regalía e impuesto. Donde todavía en el presente existe un debate no resuelto acerca de sí la Regalía es o no un tipo de impuesto. Donde la opinión generalizada es que la Regalía no es un impuesto.

Con la evolución en materia petrolera de acuerdo a Fronjosa (2013) desde la Reforma Petrolera en 1943, se les obligó a las concesionarias reconocer explícitamente los derechos soberanos que asistían al Estado venezolano en materia impositiva. Así

con ésta no sólo se aumentó la tasa de regalía mínima a un sexto del 16,67% (ya que el promedio antes de la Reforma, era apenas de 9%), sino que ese mismo año entró en vigencia la primera Ley de Impuesto sobre la Renta. Este ejercicio permanente de los Derechos Soberanos del Estado venezolano llevó estas tasas impositivas hasta llegar a 72% en el año de 1975.

Así Venezuela por más de treinta años sirvió como estudio de caso, en relación a los demás países exportadores de petróleo y particularmente a los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), en cuanto al ejercicio de su soberanía, y en el desarrollo de su régimen fiscal petrolero, que solo pudieron ser comparados con nuestro país aquellos países que pertenecían a dicha organización supranacional después de 1973 con la llamada Revolución de la OPEP.

En lo relacionado a la **Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000)**, de entrada afirma que todo lo relacionado a los recursos de vital importancia para la nación y en específico en materia hidrocarburífera es propiedad estatal, por eso esta Constitución blindó la propiedad sobre los hidrocarburos a través del artículo 302 con la figura de la Reserva de la actividad petrolera y en concordancia al artículo 303, establece que el Estado conserva el 100% de las acciones de Petróleo de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), por razones de Soberanía económica, política y de estrategia nacional, exceptuando así las filiales del ente petrolero, las cuales no poseen ningún dominio sobre los yacimientos de Hidrocarburos.

En otras palabras, en el marco de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela vigente establece que los yacimientos de hidrocarburo cualquiera sea su naturaleza existentes en el territorio nacional, bajo el lecho del mar territorial, en la zona economía exclusiva y en la plataforma continental, pertenecen a la República, por tanto son bienes del dominio público y de carácter inalienable e imprescriptible. Este precepto constitucional establece en forma precisa la propiedad estatal de los hidrocarburos en Venezuela como la anterior constitución, se hace énfasis en el aspecto del lecho marino, plataforma continental, zona exclusiva, no estableciendo la zona

económica exclusiva, a su vez la Constitución de 1999 contempla la competencia del Poder Público Nacional sobre el régimen y administración de los hidrocarburos.

En lo relacionado con la **Ley de Hidrocarburos (2002)**, como resultado del Decreto presidencial con rango y fuerza de ley publicada según Gaceta Oficial de la República N° 37.323 de fecha 13 de noviembre y entró en vigencia, según disposición final única el 10 de enero del presente año. Al igual su antecesora Ley del 1943; en la presente Ley de Hidrocarburos vigente se establece “unificar, ordenar y actualizar el régimen legal de los hidrocarburos”, conforme lo señalado en su exposición de motivos da continuidad al principio de la propiedad estatal de los hidrocarburos, el cual es parte de la tradición jurídica venezolana en materia de minas incluso desde antes de la independencia y comienzo de la vida republicana del país.

Por consiguiente, respecto a ello se testifica en el artículo 3 del mencionado Decreto Ley que “los yacimientos de hidrocarburos existentes en el territorio nacional, cualquiera que sea su naturaleza, incluidos aquellos que se encuentran bajo el lecho del mar territorial, en la plataforma continental, en la zona económica exclusiva y dentro de las fronteras nacionales, pertenecen a la república y son bienes del dominio público por lo tanto Inalienables e imprescriptibles”, reafirmando lo establecido por la Carta Magna o Constitución de la República Bolivariana de Venezuela 1999.

En materia impositiva el Decreto con Fuerza de Ley Orgánica de Hidrocarburos (DFLOH) se distancia de su antecesora en varios aspectos como son: En su artículo 44 expresa claramente lo siguiente: “de los volúmenes de hidrocarburos extraídos de cualquier yacimiento, el Estado tiene derecho a una participación de treinta por ciento (30%), pese la mirada de condiciones excepcionales que permiten una disminución del monto de la Regalía, especialmente en el caso de aquellos yacimientos maduros o de crudos extra pesados en la Faja del Orinoco, cuya rentabilidad requiere de una Regalía menor, la cual en ningún caso, pese a las posibilidades de reducción, podrá ser menor a veinte por ciento (20%).

En el último de los casos, es decir en cuanto a los proyectos en la Faja Petrolífera del Orinoco, existe una excepción adicional: que en caso de la inviabilidad económica de un proyecto de mezclas de bitúmenes a la tasa del treinta o veinte por ciento, existe la posibilidad de reducir al límite inferior de dieciséis dos tercios por ciento (16 2/3%), de la misma manera queda facultado el Estado, por órgano del Ministerio de Energía y Minas; aumentar la Regalía hasta su límite superior del treinta por ciento (30%) al mostrar que la rentabilidad de los proyectos puede mantenerse con dicha restitución.

La Ley de Hidrocarburos vigente con respecto a los impuestos establece según el artículo 48 tres (3) tipos discriminándolos en: a) *Impuesto Superficial*; b) *Impuesto de consumo Propio*; y c) el *Impuesto de Consumo General*.

En términos puntuales el *Impuesto Superficial*, está referido como su nombre lo indica, aquella porción que se mantiene ociosa de la superficie o extensión territorial otorgada a un concesionario, para realizar actividades de exploración o explotación de hidrocarburos. El impuesto a pagar será equivalente a cien (100) unidades tributarias por cada km² o fracción del mismo por año transcurrido. En tal sentido, el impuesto es progresivo y se incrementará anualmente en dos por ciento (2%) durante los primeros cinco (5) años y en un cinco por ciento (5%) en los años subsiguientes.

Con relación al *Impuesto de Consumo Propio*: se puede decir que la Ley de Hidrocarburos vigente lo fija en un diez por ciento (10%) del “valor de cada metro cúbico (m³) de los productos derivados de los hidrocarburos producidos y consumidos como combustible en operaciones propias calculado sobre el precio al que venda al consumidor final. Y finalmente, el *Impuesto de Consumo General*: aplica en porcentaje de treinta al cincuenta por ciento (30% y 50%) para cada litro de producto derivado de los hidrocarburos vendido en el mercado interno. El precio tomado en cuenta es aquel pagado por el consumidor final y el impuesto es pagado por el consumidor que es retenido por la fuente de suministro para ser enterado mensualmente al fisco nacional.

En términos concretos, en lo que respecta a la **Ley de Impuesto Sobre la Renta (2006)**, fue publicada en Gaceta Oficial N^o. 5.566 (Extraordinario) del 28 de diciembre del presente año. Con esta Ley vigente, se consigue un cambio en el nivel impositivo para quienes realizan actividades económicas en el sector de hidrocarburos. De manera particular el literal (b) del artículo 53 (en correspondencia con el artículo 11) establece de manera puntual una “tasa proporcional de cincuenta por ciento (50%) para los enriquecimientos en negocios de hidrocarburos”.

Por su parte, el artículo 1(I) de la Ley de Hidrocarburos vigente expresa “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, el transporte, la compra o adquisición de hidrocarburos y derivados para la exportación, estarán sujetos al impuesto previsto en el literal (b) del artículo que es el cincuenta por ciento (50%) de los enriquecimientos obtenidos en el ejercicio fiscal por las diversas actividades relacionadas con los hidrocarburos.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

En toda investigación el marco metodológico está referido a explicar la manera como se realiza los pasos lógicos de la indagación tanto teórica como empíricamente, así como el nivel de profundidad en la que es realizada, utilizando métodos y técnicas que ayuda en la estructuración y conformación de la información recabada de manera sistemática, cuyo fin es garantizar la objetividad de los datos obtenidos. De acuerdo a Arias (2012: 64), el marco metodológico comprende el conjunto de acciones destinadas a “describir y analizar el fondo del problema planteado, a través de procedimientos específicos que incluye las técnicas de recolección de datos, análisis de los mismos y la presentación de resultados entre otros aspectos”.

Al respecto se puede señalar, que a través del marco metodológico se precisa de manera detallada cada paso que el investigador ejerce para desarrollar con éxito una investigación y obtener resultados objetivos o respuestas a interrogantes planteadas. Como a continuación se describen los aspectos más importantes relacionados con la metodología utilizada en el marco de la investigación realizada denominada como Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), entre los cuales se destaca el tipo y diseño de la investigación, población y muestra, las técnicas de recolección de datos, análisis y confiabilidad de la información utilizada.

Tipo de investigación

De acuerdo a las características realizadas desde el planteamiento del problema, realizadas por el investigador se deduce que el tipo de investigación se enmarca en el paradigma cualitativo la cual tiene como objetivo la descripción y análisis de las cualidades de un proceso o fenómeno determinado. Ratificando la afirmación realizada por Hernández, Fernández y Baptista (2010: 80) que señalan que se “trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura

dinámica, no trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento” sino analizar, comparar y proyectar alternativas que supere las tradicionales reflejadas en una determinada investigación.

Por consiguiente en esta oportunidad se utilizó la investigación cualitativa porque se reflexiona en la comprensión y descripción de las variables que tiene algún tipo de influencia en el marco de la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia Tributaria en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA); con la utilización de un registro de información ponderable por medio de la observación directa o de segundo grado, cuyo propósito es conseguir una comprensión viable de las variables utilizadas en la investigación.

De igual manera la investigación es descriptiva ya que según Piñango (2007: 35) analiza en detalle las características de un hecho, proceso o fenómeno, objeto o técnica. Busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o fenómenos, los cuales son estudiados de manera independiente para luego integrar el conocimiento obtenido en una interpretación general.

De lo anterior, es necesario destacar que en lo relacionado a la descripción como parte del proceso de una investigación, Hurtado (2012: 83), afirma que la misma “consiste en la caracterización de un proceso o hecho para establecer su estructura, cuyo objetivo es conocer situaciones, costumbres y actitudes predominantes mediante la descripción exacta de actividades, objetivos, procesos”. De allí que la investigación fue necesaria para demostrar las insuficiencias que se han venido incumpliendo en la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia Tributaria en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

De igual modo esta investigación se perfila como proyectiva ya que siguiendo a Hurtado (2010: 114) puede ser comprendida como aquella que “propone soluciones a una situación determinada a partir de un proceso de indagación. En tal sentido implica explorar, describir, explicar y proponer alternativas de cambios necesarios”, donde no necesariamente se incluye la propuesta relacionada a un determinado modelo o proceso para mejorar las condiciones óptimas estratégicas en una empresa, lo cual según la

teoría de Chiavenato sobre la organización empresarial tiene como palanca ineludible aportar instrumentos eficientes que pueden ser empleados en una determinada empresa para mejorar su rendimiento y competitividad técnicos operativos y de productividad.

Diseño y nivel de investigación

La presente investigación está enmarcada en el diseño de base documental. En tal sentido, Arias (2012: 27), la define como “el análisis sistemático de problemas de la realidad con la finalidad de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos o predecir su ocurrencia”.

Este tipo de investigación permite sondear de manera ponderable y objetiva todos aquellos fenómenos que en la cotidianidad ocurren en las sociedades, en sus diferentes instituciones, organizaciones sociales, comunidades, entre otros; en fin, permite indagar abiertamente la realidad de la problemática, con la finalidad de facilitar y comprender su naturaleza, se pueda analizar las diferentes razones para su ocurrencia y los inevitables efectos que causan en el desenvolvimiento de los individuos o entes organizacionales que a diario interactúan en ellas, como ocurre en las actividades realizadas en la Migración de Convenios Operativos a Empresas Mixtas relacionadas con la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

La investigación jerárquicamente se cataloga por cumplir con las exigencias que a nivel de la especialización en Derecho Mercantil y particularmente en la Mención Tributos Empresariales, se han tenido en cuenta para dar formalidad académica y reunir los requisitos mínimos necesarios por la correspondiente institución. Cuya finalidad es egresar personas especialistas en diversas ramas del saber con altos niveles de formación intelectual y profesional.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos se aplican con la finalidad de recolectar los datos requeridos para desarrollar objetivamente la incidencia de la

investigación relacionada con la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia Tributaria en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) a fin de analizarlas de manera confiable; las cuales son definidas por Arias (2012: 67) como el “procedimiento o forma particular de obtener datos o información”.

Por consiguiente, el deber ser de la investigación es cumplir con una serie de pasos con normativas y reglas lógicas para obtener la información requerida para llevar a cabo la investigación, las cuales dependen de la técnica o del instrumento que se utilice. En este caso se utilizó la búsqueda de información especializada o de segundo grado a través de libros, trabajos especiales de grado o monografías realizadas, revistas y fuentes electrónicas que según Rojas (2010:74), es aquella donde el investigador selecciona coherentemente según el eje temático central de la investigación para la recaudación de la información pertinente.

En todo caso, la información puede ser interpretada, asociada comparativamente para sustentar, reafirmar o contrarrestar los resultados en cuanto a opiniones, creencias, actitudes y valores, obtenidos en la investigación, con el fin de lograr expresar de manera objetiva y de forma asertiva los resultados o avances obtenidos en relación con la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia Tributaria en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

Validez y fiabilidad del instrumento

Para la revisión y corrección de técnicas e instrumentos así como determinar la validez y fiabilidad, se sustenta de acuerdo a las afirmaciones de Rusque (2007: 134) que la validez debe ser catalogada como “la capacidad de un procedimiento cuya finalidad es tener una respuesta correcta”. En cuanto, al criterio de fiabilidad se refiere a que los resultados de la investigación se definen por la perspectiva que produjo una determinada respuesta, con lo cual se consagra la viabilidad entendida “al grado en que el resultado de la investigación es independiente a circunstancias accidentales de la investigación” dando veracidad y objetividad a los datos empíricos.

En términos generales **Validez** implica que toda investigación ya sea cualitativa o cuantitativa debe basarse en criterios de fiabilidad y validez. Por tales razones Rusque (2007: 134) la define en función de la “capacidad de un procedimiento de tener como efecto una respuesta correcta”; de igual modo, como se mencionó anteriormente los criterios de fiabilidad se refieren “al grado en que los resultados de una investigación son analizados correctamente” veraz y objetiva; pues las deficiencias en la presentación de resultados pueden afectar las conclusiones a que se llegue y las acciones que se estime conveniente tomar según el análisis de éstas.

Es aquí donde cobra una importancia determinante el criterio de validez que una investigación pueda tener, pues en base a dicho criterio, se tiene la posibilidad de acceder a información precisa y correcta para trabajar, lo cual facilita el análisis, la interpretación y conlleva a un final ponderable dirigidas a conclusiones correctas y aclara la perspectiva de las medidas a tomar para corregir en caso de ser necesario, posibles errores detectados durante el proceso de investigación.

En lo que respecta la **Fiabilidad** de acuerdo las afirmaciones de Rusque (2007: 134), señala que el criterio de fiabilidad en cambio se refiere a “que los resultados de la investigación se definan por la perspectiva de un procedimiento que va a producir la misma respuesta”; por tanto se refiere al grado que “el resultado de la investigación es independiente de las circunstancias accidentales de la investigación”.

Es de resaltar la importancia, el saber que los resultados de una investigación son totalmente independientes a las condiciones y circunstancias en las cuales se realiza la misma; pues así sea ésta ejecutada en otro momento o espacio, se puede confiar plenamente en ella. De manera que es importante en una investigación la aplicación de métodos con coherencia lógica, claros y precisos, que faciliten información confiable. En concreto y de acuerdo a lo anterior se puede inferir, la obtención de datos reales, correctos e inequívocos, que como contribución para los respectivos análisis que se realicen con miras a obtener conclusiones confiables a la realidad que se estudia.

El proceso de triangulación de la investigación

En la realización de una investigación, es necesario poner en práctica estrategias que permitan trabajar el eje central de la indagación de manera precisa y científica de acuerdo al desarrollo del estudio; al respecto dentro de esos lineamientos se encuentra el proceso de triangulación que parafraseando Arias (2012) puede ser comprendido como el procedimiento que consiste en la combinación de resultados obtenidos por diferentes técnicas o instrumentos, distintos observadores o por ambos a la vez, con la finalidad de someter a un mismo cuerpo de datos el análisis teórico respectivo. Por tanto, se trata de entrelazar, combinar o comparar los resultados obtenidos con la aplicación de diferentes técnicas o instrumentos de investigación o por el análisis realizado de los investigadores en un determinado estudio de caso.

En el marco de la presente investigación, se realizó un proceso de contrastar la información especializada obtenida relacionada con el tema central de interés como es la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). Con el fin de poder determinar con precisión los resultados obtenidos en la investigación y dar respuesta a las interrogantes planteadas en la misma, y garantizar la veracidad de las respuestas, aportando confiabilidad al estudio realizado.

Variables de la investigación

De acuerdo a Perdomo (2012: 72) las variables de la investigación “es el factor, propiedad, característica o cualidad que es susceptible de tener diversos valores (...). De igual modo, la variable es la pregunta de la investigación”; por tanto, es una figura esencial que abarca características o cualidades a ser abordadas en el problema de estudio. Sin embargo, en el contexto del método científico las variables son clasificadas de múltiples formas siendo la más ponderable la que distingue entre dicotómicas y polivalentes o aquellas que tratan de cualidades, atributos investigaciones propiamente cualitativas de tipo documental como la presente.

De lo anterior la variable en esta investigación es analizar la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). Catalogándose como polivalente ya que posee varios valores o categorías compuestos por métodos comunes; agregando de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2010) y Palella y Martins (2010), que la investigación por ser de carácter de análisis crítico no necesariamente tiene hipótesis ya que su finalidad es reflejar los avances o contradicciones que la conforman.

En términos generales como estudio de caso en Venezuela relacionado con la producción petrolera, ha tenido trascendental importancia en lo relacionado al Estado - sociedad civil o la denominada política petrolera. En primer lugar porque esta relación compleja es de carácter netamente económico, donde los administradores del Estado tienen sus ideas y generan promesas en diversos escenarios percibidos según los ingresos petroleros, ofreciendo “soluciones” en un abrir y cerrar de ojos, en un acto mágico; es decir, históricamente nuestro “Petro - Estado” no ha permitido detenernos a pensar las inmensas causas problemáticas que adolece el Estado-Nación y atacar los inmensos y verdaderos problemas estructurales palpables del país.

CAPÍTULO IV

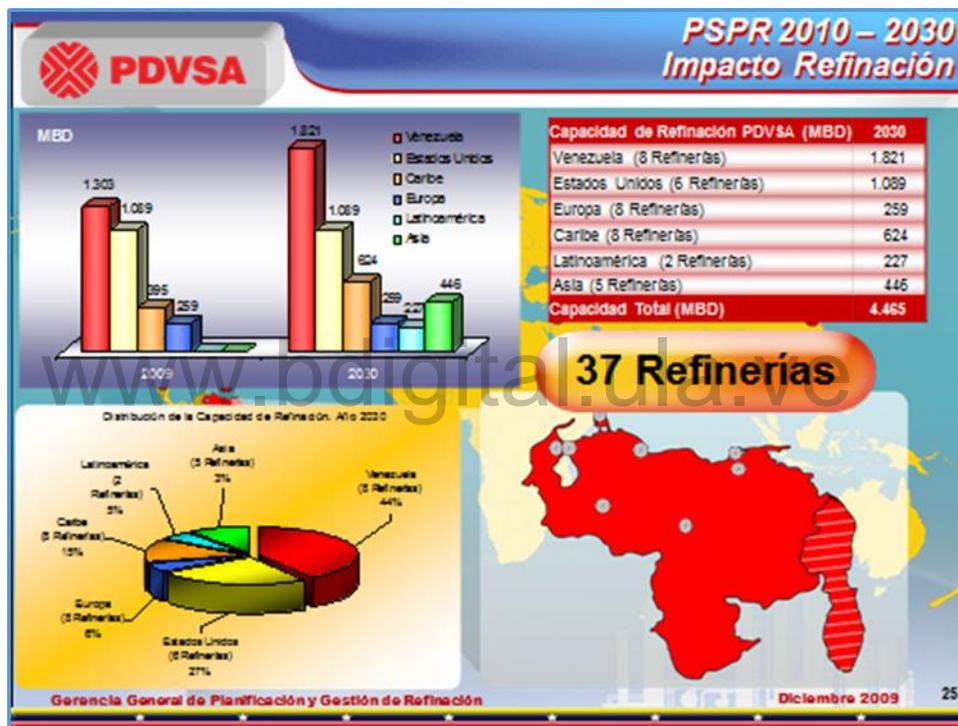
PLAN DE EMERGENCIA PARA LA RECUPERACIÓN DE LA EMPRESA PETRÓLEOS DE VENEZUELA SOCIEDAD ANÓNIMA (PDVSA)

Partiendo de las premisas reflexionadas en los capítulos anteriores relacionados con los avances y retrocesos que en materia petrolera se han suscitado en el país; es indudable que el éxito del sistema petrolero en Venezuela va a depender a partir de un verdadero cambio de paradigma para llevar a cabo el desmontaje del llamado Petro - Estado. Es decir, el desmontaje del modelo estatista de desarrollo en el cual el Estado ha sumido la definición y ejecución de las “políticas públicas petroleras”, marginando cada vez de manera abrupta el rol de la inversión privada.

En tales circunstancias, el Estado por medio del Poder Ejecutivo Nacional ha captado la totalidad de los ingresos petroleros, asumiendo de manera controvertida y como cometido estatal la distribución a través de la Administración Pública, generando incentivos para una gestión presupuestaria que ha sido poco transparente e ineficiente, orientada hacia el paternalismo y el populismo como se ha orientado radicalmente en los escenarios actuales a nivel interno e internacional.

Es indudable según Baptista (2006^a) que el petróleo es un medio de producción indispensable para el mundo moderno. Su condición de medio de producción, precisa de inmediato una apreciación; al tratarse de un bien que a diferencia de la gran mayoría de los medios de producción, no se produce. Dicho de otro modo, es un objeto natural que, *stricto sensu*, es riqueza mas no es capital. Su propiedad en estos tiempos oscuros de la humanidad, crea derechos económicos a favor de quien la ejerce. Más aún, resulta útil denominar “terrateniendo” al propietario. A esos derechos económicos, plasmados así en una remuneración cuya contrapartida es la sola propiedad sobre el recurso en su yacimiento se llama renta territorial. Por tanto, debe saberse que esta denominación no siempre se emplea en el sentido aquí sugerido y más bien se utiliza denotando cualquier suerte de ingreso en general.

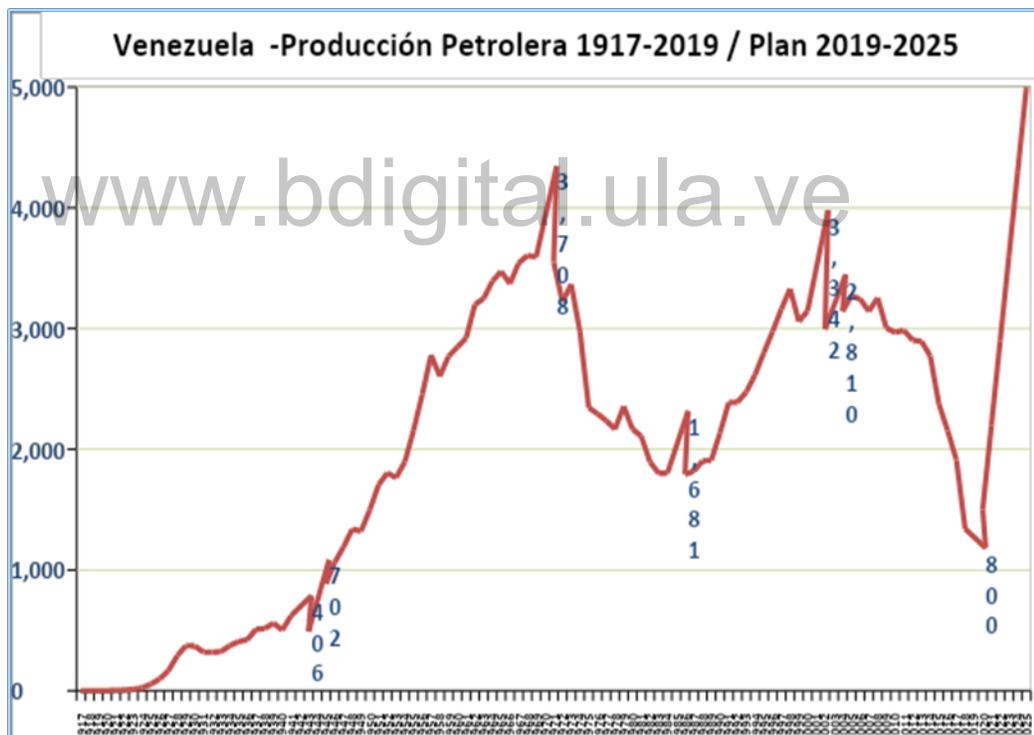
De manera que la propiedad sobre el recurso petrolero, es otorgada a quien ejercita el derecho a una renta. Y por eso en el caso de Venezuela, esa propiedad la reclama el Estado como terrateniente petrolero. Agregando que el petróleo es un objeto energético que mirado desde Venezuela, se comerciaba por excelencia en el mercado mundial, antes que en su territorio doméstico. Ello traía como consecuencia que quien pagaba esa renta era el consumidor internacional y no el nacional. Por tanto, esa renta del Estado era internacional en su origen, cobrándolo según estándares regulares del mercado mundial, y por eso recibía un poder de compra de carácter internacional.



En relación a los escenarios anteriores es pertinente agregar por otra parte, que la producción petrolera venezolana desde sus comienzos no tuvo, ni la fuerza de trabajo (recurso humano especializado o técnicos entre otros), ni el capital domestico necesario para llevar a cabo los avances macro estructurales y tecnológicos que se requerían para la modernización de la empresa. Por esas razones, se requería tanto el recurso humano, como el capital extranjero o internacional, mientras el Estado venezolano cobraba un excedente ponderado producto de la renta petrolera. En otras palabras, la renta del

petróleo equivalía a una masa de bienes y servicios extranjeros por la cual la economía doméstica o nacional nada debía pagar.

Como se ha expresado en el marco de esta investigación, el Estado venezolano luego de la nacionalización petrolera del año 1976 recibía ingresos por concepto de la actividad petrolera originados en tres fuentes esenciales: I) El Estado como expresión política soberana de la nación venezolana, tiene el derecho de exigir a sus ciudadanos impuestos y contribuciones. Resulta obvio que la industria petrolera (PDVSA) ha de pagarle impuestos al Estado tal y como lo hacen todas las empresas. II) El Estado es propietario del capital de la industria, y por ende recibe los beneficios correspondientes. III) El Estado por lo reflexionado con anterioridad, es el dueño del preciado recurso finito no renovable, de lo que se desprende su derecho a cobrar una renta.



Por ende, hasta el pasado reciente por concepto de la renta petrolera al Estado – nación le ingresaban desde el ámbito internacional, una proporción muy significativa del Producto Interno Bruto (PIB) o del ingreso nacional. Razones por las cuales se precisa, que el PIB del cual debe hablarse en el caso de Venezuela urge de drásticos

ajustes conceptuales y en consecuencia empíricos, a los fines de encontrar alternativas más cónsonas con los ingresos que históricamente no han disminuido por debajo del veinticinco por ciento (25%), siendo una cifra superior al ahorro ponderado nacional.

Por consiguiente, la cuantía de la renta del petróleo, su carácter antes discernido, así como la decisiva materia relativa a su propietario originario, como es el cuerpo político del Estado – nación, configuran según Baptista (2006^b) un marco de relaciones socioeconómicas al que se llamó por su singularidad capitalismo rentístico. Dejando de lado consideraciones presentes que quizás obligarían a discutir la actual pertinencia de la expresión en cuestión, y por ende cabe afirmar que la economía de Venezuela es rentística de acuerdo con los cánones conceptuales antes elaborados. Agregando que en el escenario actual, es preeminente la apropiación a otros campos mineros que según Márquez (2019) se concentran en la explotación indiscriminada de diversos minerales como el oro en el Sur de Venezuela donde habría que rectificar ese término singular, por el de capitalismo minero, adverso a los cánones de sostenibilidad del desarrollo energético del país y en las relaciones recíprocas frente al mundo.

Así desde la posición de Venezuela, las estrategias políticas y económicas del actual gobierno no cumplen los llamados realizados por los organismos internacionales en los deberes y responsabilidades de los Estados, para el cumplimiento de medidas mínimas que permitan disminuir los factores que directamente han influido, para que regiones o localidades ricas en biodiversidad, así como del potencial del recurso hídrico y grandes extensiones de suelos, estén siendo afectadas por caprichos y medidas extractivistas; antes que proyectos responsables y productivos que contribuyan de forma positiva con el verdadero desarrollo del país.

Los hechos cada vez son más palpables y contundentes en las acciones que se han realizado en grandes áreas como las referidas al sur de Venezuela y en particular lo que respecta al Arco Minero del Orinoco (AMO), donde la explotación minera sin ningún tipo de planificación están destruyendo grandes zonas vulnerables protegidas; y donde además ancestralmente han cohabitado innumerables comunidades indígenas, que cada vez les han violado sus derechos para el resguardo de sus propios territorios.

Además del enorme deterioro que de manera abusiva diversos grupos mineros con permisos del gobierno o irregulares, han socavado grandes extensiones de dichos territorios ancestrales o Áreas Bajo Régimen de Administración Especial (ABRAE) y vulnerado las principales cuencas hidrográficas como lo que concierne a los daños abusivos en la Cuenca Internacional del Orinoco, Cuenca del Caroní, la Paragua; y otras áreas como el Sistema Lago de Maracaibo donde se manifiesta posibilidades para su utilización con bases de racionalidad ambiental como lo establece el paradigma del desarrollo sustentable, siempre y cuando no sean estos escenarios de contradicciones paradójicas inusitadas a nivel político y económico del país; afectando los criterios tradicionales de convenios binacionales o regionales de integración.

Así emerge otro escenario controvertido en el marco de la integración, en los términos que Venezuela desde el pasado reciente ha aportado a otros países de América Latina grandes cantidades de dinero por concepto de renta petrolera, de forma solidaria y en escenarios poco beneficiosos. Sosteniendo que el Estado puede transferir su renta a otras naciones o pueblos sin mediación de su contrapartida económica, en el marco de que la racionalidad de la renta claramente lo permite. Es decir, esta situación se presenta sobre la premisa que en la ausencia de contrapartida en el origen cabe asimilar la ausencia de contrapartida en el destino.

De las anteriores acotaciones surgen las paradojas que según Márquez (2020) ha sido una de las constantes en los procesos de integración en América Latina desde el punto de vista de las dimensiones política y económica. Es decir, la integración tiene como premisa la unidad comunitaria de los Estados naciones; siempre y cuando tengan prospectivas factibles de las directrices reales con las cuales avanzar en la búsqueda de un mayor bienestar colectivo. Lo cual, desde Venezuela no fueron suficientemente aprovechadas por la ausencia de políticas públicas institucionales gubernamentales e integracionistas o empresariales dados cualesquiera otros propósitos diferentes de la mera rentabilidad mercantil, y que el Estado se da a sí mismo, su consecución puede muy bien asociarse con la libre transferencia del provento a otros, que no tienen por qué ser necesariamente venezolanos.

Por consiguiente, surgen innumerables interrogantes en función de la actuación por parte del Estado nación en relación al disfrute de los servicios gratuitos o el acceso a estos sin mayores costos, lo cual para el venezolano ha sido un factor de dependencia a lo largo de la historia del desarrollo petrolero; agregando los factores de ayuda a otras latitudes en el marco de la denominada solidaridad allende a las fronteras nacionales. Sin embargo, para esos escenarios es menester un Estado eficiente con reglas de juego claras y una nación equitativa en sus necesidades de bienestar colectivo, lo cual no ha sido posible concretar en el país por diversas razones ya reflejadas.

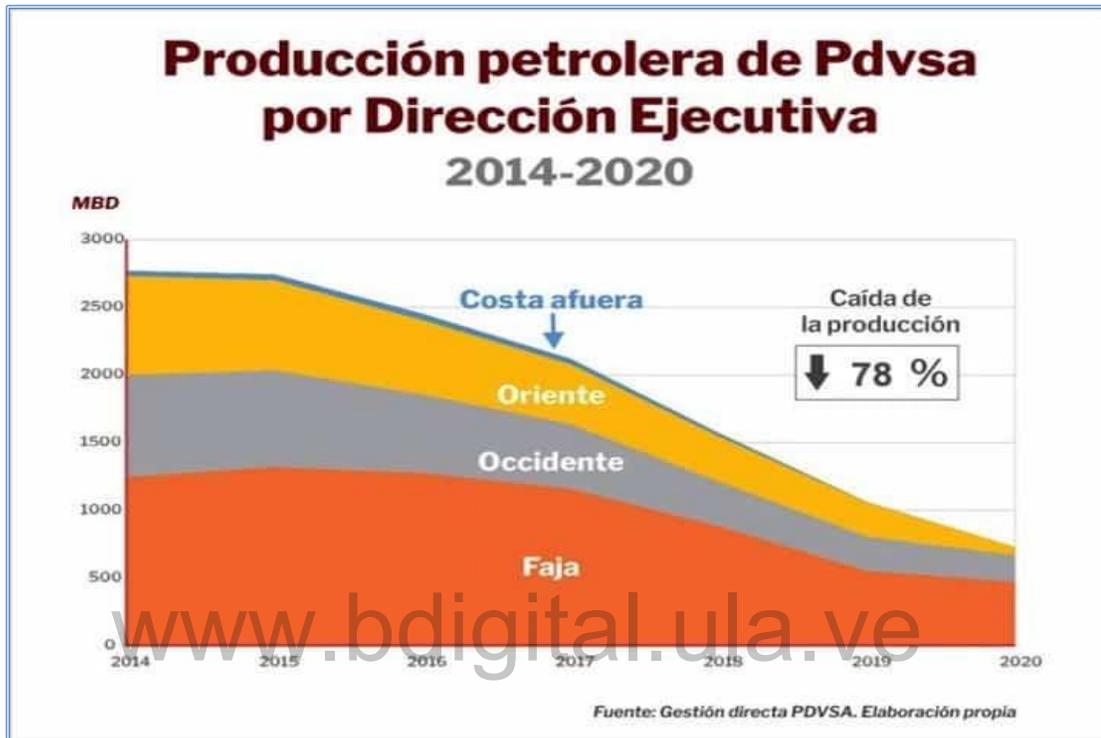
Más aun en los escenarios actuales donde transitamos circunstancias extremas en las cuales el Estado ha sido despojado de su estructura interna de manera descabellada y de forma inédita. Por tanto en un Estado quebrado no puede manejarse la industria con prosperidad, y eso es lo que actualmente ha sucedido con la industria petrolera, que ha sido quebrada fatalmente por los gobiernos recientes por la situación de dependencia absurda que fue conducida en los últimos años como se observa en el siguiente cuadro.



Fuente: Ramírez, R. (2020)

En razón de las observaciones anteriores, es indudable que los ritmos que marcaron el desarrollo petrolero en Venezuela en la era del socialismo del siglo XXI, fue de una debacle sin precedentes en la historia del país; en muy poco tiempo para decirlo en términos sencillos, se pasó del desarrollo productivo competitivo del pozo

petrolero a la fosa actual, sin perspectivas claras de querer resolver la problemática como bien se puede visualizar en la siguiente representación gráfica de la evolución de la producción petrolera de PDVSA en los últimos años.



Como se ha mencionado con anterioridad, en la historia de la industria petrolera del país hay dos etapas claramente definidas: 1) la etapa de las concesiones donde el Estado rentista recibía sencillamente una participación, pero toda la operatividad de explotación residía en la empresa privada que fue la época de bonanza o que creció la riqueza en Venezuela estableciéndose a su vez la importancia petrolera venezolana por su admirable gestión administrativa; y 2) la nacionalización petrolera durante el primer gobierno de Carlos Andrés Pérez que anticipó lo que posteriormente ocurriría, por la Ley de 1943 como pionera en materia petrolera, se establecía que al vencerse las concesiones con empresas extranjeras, se revertían a la nación, todas las instalaciones y todo lo desarrollado por las mismas, sin ningún costo para el Estado; lo cual obligó al gobierno por el decreto establecido indemnizarlas con grandes cantidades de dinero.

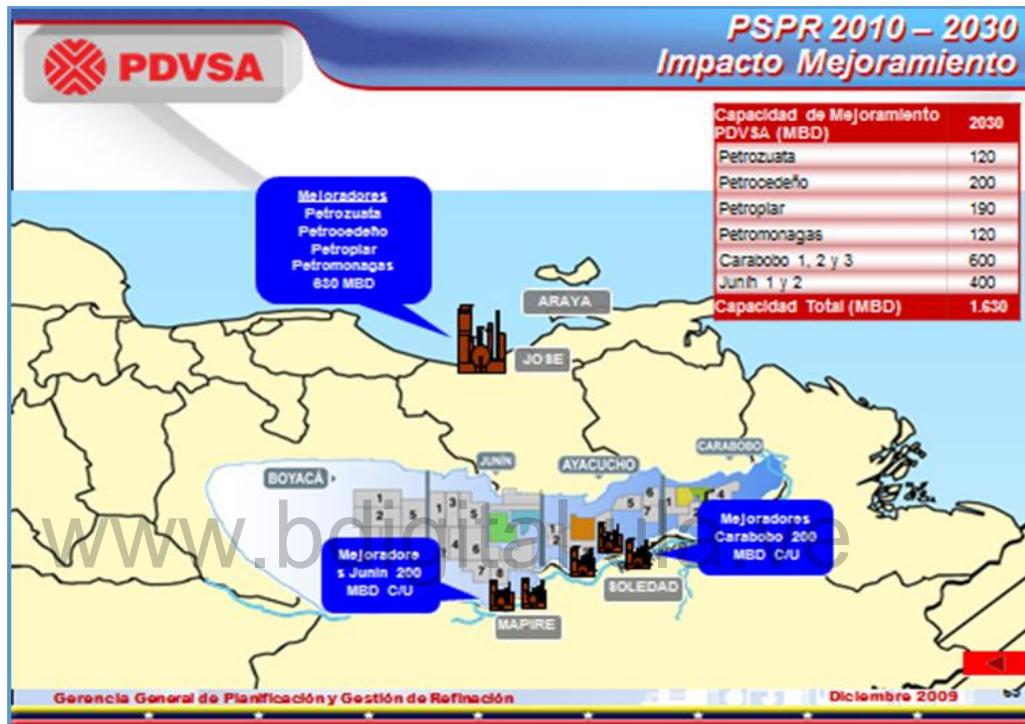
Por ende, sí se hubiese dejado avanzar en las concesiones sin haber dictado el decreto de la nacionalización petrolera, para el año de 1983 el Estado venezolano habría revertido gratuitamente sin haber gastado en lo absoluto ningún capital por efectos de las llamadas indemnizaciones. De tal manera que el Estado venezolano perdió una gran oportunidad de haber enrumbado al país por mejores sendas proyectivas como: A) encaminar al país como empresario del petróleo con todos los riesgos que ello significa; o B) buscar asociarse con empresas extranjeras claves de manera inteligente, cuya finalidad era buscar algunas directrices precisas en áreas específicas que permitieran la competitividad interna o internacional, sin formar oligopolios y donde el Estado tuviese control y participación suficiente con reglas de juego claras o precisas con gestiones administrativas eficientes por parte de dichas empresas extranjeras.

Sin embargo, el gobierno de Venezuela dictaminó una política del gobierno de turno para ser aplicada a PDVSA, pasando a ser controlada por órdenes del ejecutivo nacional, donde el Estado venezolano le quitaba aproximadamente el 85% de sus ganancias, situación que ninguna empresa podría sostener para su desempeño. Por tanto de esta manera, se socavaron esas grandes oportunidades de eficacia establecidas por medio de las concesiones y como contrapartida, la industria que en otrora fue una de las más competitivas de América Latina y el mundo; fue progresivamente decreciendo hasta convertirse en lo que representa en los actuales momentos, como una empresa chatarra en franco abandono y donde su infraestructura técnicamente esta inoperativa, siendo necesario buscar un plan de emergencia para la recuperación de la empresa como propuestas inteligentes a la situación de crisis en la que se encuentra en materia petrolera en Venezuela y su proyección al mundo.

La Propuesta

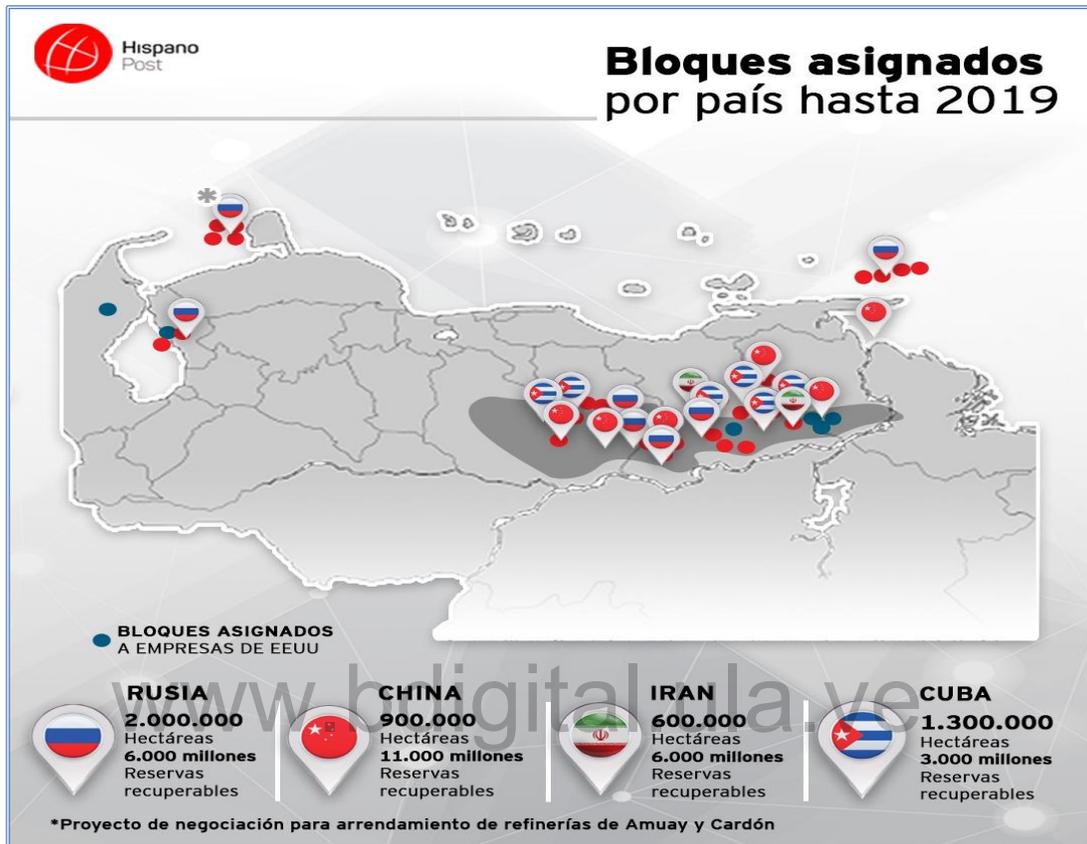
El plan de emergencia para la recuperación de la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) parte de la máxima que refiere, que sin petróleo que vender sencillamente no hay renta. Dicho de otra manera, la crisis catastrófica por la que atraviesa dicha empresa remite la necesidad obligatoria de hacer cuantiosas y continuas inversiones netas y de reposición hacia el futuro como desafío para superar

las enormes dificultades técnicas operativas y de producción que se encuentra en los actuales momentos la empresa que ha sido icono para bien o para mal en el país. Agregando que la infraestructura tradicional no es descartable para reiniciar posiciones para el mejoramiento inteligente que reviertan en el mediano y largo plazo escenarios como los actuales y es una deuda pendiente como se observa en el siguiente cuadro.



En estos escenarios, es factible poder asociarse con empresas extranjeras claves de manera inteligente, cuyo fin sea buscar directrices precisas en áreas específicas que permitan competitividad a nivel interno o internacional, sin formar oligopolios y donde el Estado pueda tener suficiente control y participación con reglas de juego claras en el marco de lo que pudiera ser una gestión administrativa eficiente de dichas empresas extranjeras como en otrora se desempeñaron abiertamente. Esa forma de asociarse podría aumentar la posibilidad de competir con el mercado energético latinoamericano, y con aquellos viejos socios americanos, europeos o asiáticos entre otros donde existen ya precedentes y experticias en materia petrolera técnica operativa y de producción. En contraposición a los nuevos virajes de actores de negociaciones y convenios (Rusia,

China, Irán o Cuba) que no le han traído suficientes beneficios para avanzar en el verdadero desarrollo del país como se observa en el siguiente mapa.



Fuente: Hispano Post (2019)

En términos generales, el uso de la renta sería para financiar ventajas y estímulos especiales para los inversionistas foráneos latinoamericanos, americanos, europeos y otros. Donde el gobierno tendría que acceder hacerse parte de la racionalidad capitalista en cuanto la explotación del petróleo por privados o mixtos; a cambio desde luego, de motivar los vínculos económicos para superar las enormes carencias existentes. Entre otros vínculos asociados con valores compartidos, que podrían ser la solidaridad a desposeídos o la búsqueda de estructuras sociales más dignas y decentes, que tendrían que ser visualizadas desde otras miradas con cabida mucho más modesta y honestas a mediano plazo por el desmoronamiento inédito en la que se encuentra la empresa.

Alternativas

Ahora bien como se ha sostenido abiertamente, en el marco del presente trabajo de investigación, la situación de crisis en la que se encuentra PDVSA marca un antes y un después de lo que significó la empresa para el sostenimiento del desarrollo interno del país y el estatus que representaba a nivel internacional. Además de los valores que ampliamente marcaban el modelo de rentismo petrolero y dependencia del denominado Petro – Estado, lo cual en estos escenarios aún pueden replantearse algunas alternativas.

La primera alternativa tiene que ver con el requerimiento para derogar la reserva rígida sobre las actividades primarias declaradas en la Ley Orgánica de Hidrocarburos actual, y ampliada luego a ciertas actividades aguas abajo. Es decir, debido a que esta reserva implica que solo el Estado, por medio del llamado Estado empresario, puede asumirlas, con el reconocimiento del derecho de libre iniciativa privada a emprender directamente actividades primarias. Comprendiendo además la necesidad de contar con las empresas privadas para llevar a buen desempeño su desarrollo operativo.

Indudablemente que persisten algunas limitaciones en este sentido, como las establecidas en los artículos 302 y 303 de la Constitución Bolivariana de Venezuela; sin embargo, es importante dejar claro, que la reserva al Estado de la actividad primaria resulta determinante para la configuración del llamado Petro - Estado, debido que a través de esa reserva y la propiedad pública sobre los factores de producción, el Estado controla estas actividades y capta la totalidad de los ingresos petroleros.

La segunda alternativa tiene que ver con la eliminación de la capacidad que tiene el Poder Ejecutivo para disponer libremente de los ingresos de la producción petrolera para sufragar gastos públicos reconocido ampliamente en la Constitución del 1999, donde como se ha reflejado el Estado asume como función la distribución del ingreso petrolero captado, siendo dicha distribución llevada a cabo a través del sector público mediante los órganos y entes administrativos correspondientes incluyendo también las llamadas empresas públicas relacionadas con dicha materia o área específica.

En este orden es de señalar, que la disposición como resultado de los ingresos por concepto petroleros y que son manejados por el poder ejecutivo nacional constituye el factor determinante del llamado Petro – Estado. De esta manera y según Hernández (2016:145) dado a que son estos ingresos los que afectan el funcionamiento al principio de separación de poderes, al propender el fortalecimiento del Poder Ejecutivo. Donde cabe destacar que no es necesario aplicar simultáneamente las medidas antes señaladas. Por el contrario, ellas pueden intercambiarse e incluso, aplicarse de manera gradual.

Una tercera alternativa consiste en poder superar el modelo de Empresas Mixtas mediante la implementación de mecanismos de regulación que incentiven la iniciativa privada y flexibilicen la gestión de las empresas operadoras públicas. Todo esto debe darse puesto que el régimen de las Empresas Mixtas no otorga incentivos claros a la inversión privada, pues ésta queda reducida al rol de accionista minoritario de una empresa controlada por el Estado quedando sometida a la regulación del sector público, incluyendo las normas sobre control fiscal (Ley Orgánica de la Contraloría General de la República y del Sistema de Nacional de Control Fiscal) y particularmente, las normas sobre procura contempladas en la Ley de Contrataciones Públicas.

En estas circunstancias esto último es preciso, ya que como regla las Empresas Mixtas quedan sometidas a los procedimientos de selección de contratistas de esa Ley, reduciendo la capacidad del accionista privado de gestionar la procura de las Empresas Mixtas. Siendo necesario modificar este régimen y esto puede hacerse en dos sentidos: En primer lugar, es posible reformar el régimen jurídico de las Empresas Mixtas, para establecer la aplicación de reglas especiales que otorguen más flexibilidad de gestión, esencialmente en el procedimiento de procura, reconociendo al accionista privado mayores responsabilidades en tal procedimiento. En segundo lugar, es posible ampliar los cauces de participación de la inversión privada en las actividades primarias. Aquí puede implementarse una política con distintos grados de acciones concretas.

Por consiguiente, una de las políticas que podría aplicarse de inmediato es que sin necesidad de reformar la Ley de hidrocarburos, y según Cruz Ferrer (2002:136 y 137) Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) puede enajenar al sector

privado las acciones que posee en empresas operadoras – públicas o mixtas – siempre y cuando se pueda preservar su control accionario, lo que técnicamente se logra con una participación superior al cincuenta punto uno por ciento (50.1%) como bien se mencionó anteriormente, convirtiendo las empresas operadoras en Empresas Mixtas.

Desde otro punto de vista es de vital importancia la seguridad jurídica, cuya finalidad es poder dar una mayor armonización, que pudiera ser deseable unificar la regulación de todos los hidrocarburos en una sola Ley con capacidad de atender en todo caso, las condiciones técnicas y especializadas de los distintos tipos de hidrocarburos presentes en Venezuela. En tales circunstancias, es necesario establecer un marco fiscal flexible, que asegure su adecuación en las especificidades de cada proyecto. Esta nueva regulación deberá prestar especial atención al principio de separación entre el operador y regulador, puesto que las empresas privadas no podrían competir con las empresas públicas si éstas influyen además en la actividad de supervisión operativa y por ende es vital la sectorización administrativa garantizando su autonomía frente al Gobierno.

Objetivo general de la Propuesta

- ✓ Establecer un plan de emergencia para la recuperación de la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

Objetivos específico de la Propuesta

- ✓ Restablecer mecanismos de exploración y explotación eficientes
- ✓ Aumentar los niveles de producción y competitividad en el mercado interno e internacional de hidrocarburos por medio de Empresas Mixtas en Venezuela.
- ✓ Aplicar políticas públicas gubernamentales eficientes acordes con un modelo de desarrollo energético y en particular con el área de hidrocarburos.
- ✓ Reestructurar Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia Tributaria en la Empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

Apreciación actual de la industria petrolera en Venezuela

Como se ha aludido en reiteradas oportunidades, la situación actual de la industria petrolera en Venezuela no está en sus mejores momentos. Por el contrario, se encuentra

inmersa en la peor crisis que haya podido confrontar dicha empresa en toda la historia del desarrollo petrolero del país. En consecuencia en el marco de esta mirada devastada, es necesario afirmar que ni el Estado podrá solo conseguir los recursos necesarios para impulsar el desarrollo petrolero como en otrora fue tradicionalmente la industria, y aún menos la capacidad de negociación como para reorganizarla conjuntamente con la debidas reformas legales que determinen un cambio estructural y consenso nacional.

Es de agregar, que en estas condiciones paupérrimas donde la demanda del crudo decrece estrepitosamente, existencia de graves dificultades comerciales y una creciente confianza internacional; no es el momento más idóneo para una restructuración, por consiguiente es más factible un plan de recuperación que abiertamente pueda coincidir actores de importancia, con finalidades específicas y proyecciones inteligentes que puedan revertir la situación de crisis en la que se encuentra la empresa PDVSA.

En particular, es preeminente las evaluaciones respectivas de áreas específicas cómo el desarrollo de la Faja Petrolera del Orinoco (FPO) en el actual contexto del mercado interno e internacional. Por eso, es necesario reevaluar con sinceridad las condiciones y el futuro de esos proyectos latentes, porque lo que urge es recuperar la producción de crudos livianos, y por eso es imprescindible o vital regresar a las cuencas tradicionales, donde se puede extraer petróleo más comercial, con mejores precios y que permitan costos de producción más rentables.

En contraposición al desarrollo petrolero de la Faja Petrolera del Orinoco (FPO) donde existe un crudo extrapesado y de muy difícil explotación y comercialización. Por esas razones, es necesario revisar el monto y valor real de las reservas probadas de crudo que tiene Venezuela. Ya que los crudos de la Faja del Orinoco, al igual que el Shale oil y las arenas bituminosas, son tres crudos no convencionales que lograron ser incluidos en las reservas petroleras mundiales, gracias a una estructura de precios muy por encima de 50 dólares el barril, y esta base de cálculo quedó completamente fuera de la realidad en comparación a las realidades actuales del mercado mundial.

En cuanto los tiempos para la recuperación de la empresa, es pertinente agregar que el mercado petrolero mundial funciona a mediano y largo plazo. En estas miradas,

las consideraciones más factibles es poder marcar escenarios en estos plazos y con actores confiables tradicionales, que permita revertir hacia el mejoramiento estructural y de competitividad del mercado en mejores condiciones de gestiones gerenciales. En este sentido, la preocupación real está en los nuevos fundamentos del mercado, en cómo se constituye un nuevo orden que tenga la capacidad de regular los desbalances cíclicos entre oferta y demanda de hidrocarburos, y en escenarios como los actuales de la pandemia del Covid -19 que ha acrecentado los factores de fortalezas y debilidades de viejos y nuevos actores relacionados con el desarrollo de la industria petrolera.

Además con todas las paradojas que pudieran existir con viejos actores, es vital el nuevo rol que pueda desempeñar Estados Unidos, puesto que ahora es un competidor en el plano de la producción, y por tanto ya no se puede sacar el partido que se obtenía de los arreglos que se realizaban a través de los mecanismos surgidos del seno de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), los cuales eran en cierta medida suficientes para resolver las crisis existentes, como las que comenzaron desde hace un largo tiempo con el caso de Venezuela.

De tal manera, que el mercado americano es muy importante mantenerlo en las balanzas geopolíticas del desarrollo petrolero mundial, pues la actividad de perforación en Estados Unidos se ha reducido casi a la mitad desde inicios del año 2020. Esto es un indicador de cómo está reaccionando la industria estadounidense a esta devastadora crisis económica representada en la rápida caída en el número de plataformas petroleras en operación, que cayó a un mínimo en cuatro años. Es decir, antes que llegara la debacle del coronavirus, las compañías petroleras mantenían activas alrededor de 650 plataformas y ahora más del 40% de ellas han dejado de funcionar, y solo quedan 378 en forma confiable en sus operaciones de producción y comercialización.

En relación con la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) es pertinente agregar que dicho ente supranacional nació en un momento de restricciones, como una necesidad no solamente de sus fundadores de regular la producción, ya que los precios habían bajado sucesivamente en los años 1959 y 1960; sino también de los productores independientes, los mismos de ahora, que no podían enfrentar un exceso

de oferta, sobre todo del crudo barato del Medio Oriente, donde los costos son más bajos de producción por ser crudos livianos. Y donde las mayores empresas enviaban ese crudo a Estados Unidos, y esos productores no podían soportar esa competencia.

De lo anterior, es válido agregar que el para ese entonces presidente Eisenhower impuso restricciones que no afectaron al Medio Oriente, tampoco a México y Canadá, sino solamente a Venezuela; y ese fue uno de los motivos que confrontaron en el país el presidente Betancourt y Juan Pablo Pérez Alfonzo, comenzando precisamente dicho gobierno, al encontrarse con precios a la baja y la situación que su mercado natural era Estados Unidos, y por las cuales fueron restringidos el acceso a ese mercado. En esta situación, el germen expansionista, la resiliencia competitiva y la viveza criolla, fue atacada desde el fondo de una industria hundida por una pésima gestión gerencial y técnica, la corrupción y la planificación de pajaritos preñados, la cual consumió una parte sustancial de los ingresos netos de la Nación desde 1978 hasta nuestros días.

En definitiva, es pertinente afirmar que en esta terrible mirada de caída libre sólo puede ser abordado con un enfoque político nacional de amplio espectro, autocrítico, multidisciplinario, transversal e integrador de las diferencias, con la superación de los intereses particulares legítimos al interés general, con un diagnóstico descarnado y sin contemplaciones, que supere además la ignorancia generalizada, castigue, cauterice y prevenga las corruptelas, abriendo las puertas al escrutinio público de esa caja negra donde se han perpetrado y se siguen perpetrando negocios turbios y, por ende, lesivos del patrimonio público e intergeneracional, que podrían ser revertidos por mejores sendas de desarrollo sostenibles o productivos con miras de elevar la calidad de vida y el bienestar general de la sociedad venezolana.

CONCLUSIONES

Al término de la presente investigación, resulta conveniente presentar algunos argumentos conclusivos relacionados con la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA). Al respecto, es ineludible sostener que el avance en el desarrollo interno del país en las primeras de cambio, fue provocado por la consolidación del modelo rentístico petrolero determinando una transformación abrupta en la economía del país desde el acelerado concierto de leyes de hidrocarburos aprobadas a diestra y siniestra por Gómez; desde allí, se generó una ruptura con el sector primario exportador surgido en el siglo XIX constituido en esencia por la producción del café y cacao.

Con dichos cambios y transformaciones el país se abre sus puertas al mundo moderno, específicamente por medio de la industrialización de la empresa petrolera. Por tanto, se inicia la Venezuela monoprodutora basada en el desarrollo petrolero, que para bien o para mal, fue la principal fuente de ingresos donde el Estado como dueño de la riqueza del subsuelo era el principal administrador de las ganancias obtenidas por concepto de la producción del llamado oro negro.

Desde esta apreciación amplia, con el inicio de la era petrolera lo esencial para el Estado estaba basado en la renta producto del desarrollo petrolero, el poder de decisión que la ley consagraba y la disposición que ella le delegaba para administrar los hidrocarburos a su beneficio; de modo que dentro de ese marco jurídico, no se excluía la firma de convenios con concesionarias para la realización de infraestructura, vías de transporte o de servicios, en donde el gobierno actuaba como socio principal y éste último pagaría las obras construidas en dinero o especie, sin que eso afectase los derechos y obligaciones asumidas tanto por las empresas como por el Estado.

No obstante, para efectos del proceso de modernización del aparato industrial que se necesitaba en el país, era necesario tomar las riendas del negocio petrolero con la

participación de las grandes corporaciones petroleras, ya que la nación no contaba con el potencial suficiente del recurso humano especializado y con la capacidad tecnológica necesaria para poner en marcha los trabajos de exploración, perforación y de extracción del preciado recurso finito como palanca primordial del desarrollo del país.

Al respecto, el Estado no podía quedarse de brazos cruzados, y por eso apeló la incursión de estas corporaciones, conforme los permisos o concesiones otorgadas en contraprestación, dando paso a la exploración y explotación de las reservas nacionales, bajo la supervisión de instituciones estatales (Ministerio de Fomento; Energía y Minas; PDVSA) a fin de cumplir las expectativas gubernamentales, en relación a los réditos económicos derivados de la exportación, el mantenimiento de la producción y la renta petrolera, que debió estar al servicio y disposición del Estado nación Venezolana.

Con la entrada en vigencia de la Ley de Hidrocarburos de 1943 se abrió paso a la unificación y convertibilidad de todas las concesiones, garante del régimen impositivo expuesto en la ley sin perjuicio para el Estado. Así pues, las empresas extranjeras podían hacer uso de la conversión o simplemente ejercer la legítima renuncia de esas concesiones, pero con el barril de petróleo cotizado aproximadamente en el mercado de exportación a ocho centavos de dólar, las transnacionales preferían unificar sus concesiones y adherirse al régimen impositivo, representado por el porcentaje a cancelar por la regalía, el canon de exploración y del pago del Impuesto Sobre La Renta que aumentaba considerablemente la participación del Estado en el negocio petrolero.

Asimismo, la Reforma Petrolera de 1943 tenía como uno de sus propósitos enrumbar la nación hacia una economía productiva, autónoma y competitiva, pues no era un secreto que el petróleo era un recurso no renovable y había que sacarle el máximo provecho posible. Se trataba de generar un equilibrio financiero en el Erario Público, aunque esto significara para las transnacionales una traba para escamotear o suspender el normal funcionamiento de sus actividades y en consecuencia, éstas mostraron muchas reticencias con la aprobación en 1943 de la Ley de Hidrocarburos.

Ahora bien con las transformaciones suscitadas en Venezuela, especialmente como el referido en materia petrolera al cambio de empresa privada a Empresa Mixta, han hecho que el entorno país pueda considerarse según Navas y Guerra (1998) inestable o turbulento, lo que ha motivado ciertos cambios en la estructura de ambos modelos de empresas estudiadas, los cuales como puntos concluyentes son necesarios dejar en evidencia de forma abierta para futuras indagaciones.

- ✓ Entre los cambios modulares figuran la Gerencia de Nuevos Negocios, ya que era la encargada o se encarga de buscar nuevas áreas de oportunidad para la explotación de hidrocarburos con la creación de Empresa Mixta entre ellas PDVSA y cualquier otra empresa que su participación fuese importante para el éxito del negocio.

Por la situación anterior, la fuerza laboral disminuyó de manera abrupta en pocos años, haciendo que las empresas decrecieran en su eficiencia, productividad y competitividad comercial. En todo caso, en los años recientes lo que se ha observado, es la búsqueda de nuevos mercados y de nuevos socios no tradicionales, lo que ha conducido a generar más incertidumbre, por la forma que han sido paulatinamente involucrados los nuevos actores y la volatilidad que ha significado asumir los nuevos negocios con los gobiernos de turno, así como para la empresa PDVSA desapareciendo dependencias claves como la Gerencia de Avanzada y Desarrollo.

Desde este mismo punto de vista, se finiquita que por razones estratégicos y en el marco de la importancia que representa para las Empresas Mixtas, se mantienen en operaciones algunas Gerencias como la de Operaciones, Exploraciones, Técnicas y de Producción; ya que dichas dependencias son las que han tratado de mantener algunas acciones operativas y fortalecer en “teoría” algunas áreas específicas existentes del país como estrategia principal de negociación, en la búsqueda de nuevos proyectos donde puedan desarrollar la explotación de hidrocarburos en los términos ya mencionados.

Por consiguiente, es necesario sostener que las Empresas Mixtas en las primeras de cambio, avanzaron con un ligero crecimiento en todas las áreas energéticas del país, ya que las condiciones existentes así lo permitían en un ambiente reactivo – adaptativo, acelerando los ritmos del proceso de crecimiento económico del país; sin embargo con el transcurrir de los años, las nuevas perspectivas políticas, económicas e ideológicas, perturbaron la esencia estructural de las mismas, desacelerando dicho proceso, por las condiciones que se han acrecentado en Venezuela progresivamente hasta la situación actual donde se encuentra en la peor crisis de su historia republicana.

En relación al tema específico que motivó la realización de la investigación, se concluye que las Empresas Mixtas no poseen el derecho sobre el petróleo producido en Venezuela, ya que éste como se ha mencionado reiteradamente pertenece en su totalidad al Estado venezolano y sólo podrá ser comercializado en términos generales solo por alguna filial que pertenezca a Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), por lo cual en este sentido se ven reducidas las ganancias de las empresas.

Al respecto, el principal objetivo que tenía la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) en el proceso de Migración de empresas privadas a Empresas Mixtas, era que estas mantuvieran la continuidad de las labores operacionales que ya venían ejerciendo desde los patrones tradicionales modernos (nacionalización), hasta las nuevas perspectivas con la finalidad de no perder el desarrollo que ya se venía realizando, con el propósito de “aumentar la producción” interna e internacional; que traducido en hechos concretos no sucedió así, y por ende la empresa paulatinamente entró en una situación de crisis inédita en toda la historia petrolera venezolana.

Actualmente desde los términos legal, político y económico el acontecer venezolano ha sufrido muchos cambios; sin embargo, se puede observar que existe una diferencia entre lo que sucedió con el proceso de Migración de empresas privadas a Empresas Mixtas y los demás factores del entorno. En otras palabras, todos los factores que han avanzado en estos procesos controvertidos, exceptuando la Ley que hace que las petroleras constituyan Empresas Mixtas, afectan a todas las empresas privadas,

independientemente al sector económico industrial al cual pertenecen; siendo esencial diferenciar lo que sucedió en el sector de los hidrocarburos en los últimos años. En estos términos de los escenarios latentes se concluye en lo siguiente:

- ✓ La Ley Orgánica de Hidrocarburos vigente (Gaceta Oficial N° 37.323 de 2001) estableció que las empresas petroleras pueden constituir una sociedad con Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA) para poder seguir laborando en el país. Esto motivó a que dichas empresas hicieran un cambio en su estrategia y estructura.
- ✓ Las empresas petroleras como se mencionó, son controladas por el Estado a través de PDVSA en todas las acciones operativas y por ende tienen una afectación limitante en su desarrollo; sin embargo, cuentan con la ventaja de que al ser atacadas más directamente y verse obligadas a cambiar, han aprovechado este proceso para hacer un cambio esencial, creando una mejor adaptación a todos los factores que afectan el entorno venezolano, que ya fueron estudiados y analizados en esta investigación.

Con estas conclusiones se da por respondidos los objetivos establecidos en la investigación, teniendo claro el apoyo de las teorías ya existentes relacionados con el proceso de Migración de empresa privada a Empresa Mixta, así como la estructura organizacional en la que se encuentran, obligando necesariamente a dichas empresas a un proceso de cambios y transformaciones internas para poder adaptarse al nuevo contexto que se han reflejado en los últimos años el mercado venezolano.

En definitiva, la Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas en materia tributaria en la empresa Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), amerita de inmediato un plan de recuperación estratégica que minimice los impactos negativos que ha sufrido por la mala gestión gerencial y política de los últimos tiempos. Además de una posible reforma tributaria que permitan dar mayor estabilidad jurídica y permita flexibilizar el desarrollo organizacional interno e internacional, como palanca

de reivindicación de un mejor bienestar colectivo del país y desarrollo futuro de las empresas Mixtas en materia de hidrocarburos.

www.bdigital.ula.ve

REFERENCIAS

- Altuve, E. y Serrano, C. (1999). **Relación entre estilos de liderazgo según el modelo de Bolman y Deal y el desempeño laboral**. Caracas - Venezuela. Trabajo Especial de Grado. Universidad Católica Andrés Bello.
- All, D. (2012). **Efecto del compromiso organizacional, los factores biográficos y laborales sobre el nivel de intención de rotación voluntaria del personal de equipo de una empresa de entretenimiento. Un modelo de ruta**. Caracas - Venezuela. Trabajo Especial de Grado. Universidad Católica Andrés Bello.
- Amorós, E. (2007). **Comportamiento organizacional** (2ª ed.). Lambayeque: Chiclayo – Perú. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Arias, F. (2012). **El proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica** (5º ed.). Caracas – Venezuela. Editorial Episteme C.A.
- Ávila, H. (2006). **Sistema constitucional tributario: de acuerdo com a emenda constitucional N°.51, de 14.02.2006**. 2ª edição. São Paulo: Saraiva, p. 2.
- Bordas, M. (2016). **Gestión Estratégica del Clima Laboral**. Madrid – España. Universidad Nacional de Educación a Distancia. (ed. digital).
- Bautista, D. (2013). *La renta y el reclamo*. En: Ensayo sobre Petróleo y Economía Política en Venezuela. Caracas – Venezuela. Editorial Alfa.
- Baptista, A. (2006^a) **Bases cuantitativas de la economía venezolana: 1830 - 2006**. Caracas – Venezuela. Ediciones Fundación Polar.
- Baptista, A. (2006^b) **El relevo del capitalismo rentístico: hacia un nuevo balance de poder**, Caracas – Venezuela. Ediciones Fundación Polar.
- Baptista, A. y Mommer, B. (1992). **El Petróleo en el Pensamiento Económico Venezolano**. (2da Edición) Caracas – Venezuela. Ediciones IESA.
- Bavaresco, A. M. (2006). **Proceso metodológico de la investigación**. Maracaibo – Venezuela. 6ª edición. Ediciones Imprenta Internacional, C.A.
- Candal Iglesias, M. (2009). **Régimen impositivo aplicable a las sociedades en Venezuela**. Caracas - Venezuela. Universidad Católica Andrés Bello.
- Carvalho, P. B. (2007). **Curso de direito tributário**. (18ª edição). São Paulo – Brazil. Ediciones Saraiva.

- Comisión Permanente de Energía y Minas. (2006). **Informe sobre la Política de Migración de los Convenios Operativos a Empresas Mixtas**. Caracas – Venezuela. Ediciones Ministerio de Energía y Minas.
- Chiavenato, I. (2012). **Administración de Recursos Humanos. El Capital humano de las organizaciones**. (9°. ed.). México. DF. Editorial McGraw Hill.
- Chiavenato, I. (2007). **Administración de recursos humanos** (8ª ed.). México - D.F. Editorial McGraw Hill.
- Chirivella, A. (2017). **La reforma petrolera de 1943 en el marco del Proyecto de modernización del Estado venezolano propuesto en la gestión gubernamental del general Isaías Medina Angarita**. Trabajo Grado para optar al Título de Magister en Historia de Venezuela. Valencia - Carabobo. Universidad de Carabobo.
- Cruz Ferrer, J. (2002). **Principios de regulación económica en la Unión Europea**. Madrid – España. Ediciones del Instituto de Estudios Económicos.
- Daft, R. (1998). **Teoría y Diseño Organizacional**. (6^{ta} ed.). México – DF. Ediciones de Soluciones empresariales.
- Ferrara, E. (2007). **Empresas privadas a empresas mixtas sector petrolero. Impacto en la estructura organizacional. (Caso Shell y Petrobras)**. Trabajo de Grado tipo Monografía. Caracas – Venezuela. Universidad Católica Andrés Bello.
- Fronjosa, E. (2013). *La ley de hidrocarburos de Venezuela del año 1943: Un complejo proceso de negociación en el ámbito global*. Academia Nacional de la Ingeniería y el Hábitat. Boletín No 25. Mayo. pp. 176 -210.
- Gaceta Oficial (2000). **Constitución de la República Bolivariana de Venezuela 1999**. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. Extraordinaria N^{ro}. 5.453 de fecha 24 de marzo.
- Gaceta Oficial (2014). **Código Orgánico Tributario**. En Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. 6.152. Extraordinario según Decreto N^o 1.434 del 18 noviembre.
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela (2006). **Ley de Impuestos Sobre la Renta**. En Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. N^{ro}5.566 de fecha 28 de diciembre.
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela (2006). **Ley Orgánica de Hidrocarburos (Decreto)**. En Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N^{ro}38.443 de fecha 24 de mayo.

- Gaceta Oficial (2002). **Decreto con Fuerza de Ley Orgánica de Hidrocarburos**. En Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N^{ro}. 37.323, de fecha 13 de noviembre.
- García, H. (2003). **Tratado de Tributación**. (Tomo I). Buenos Aires - Argentina. Editorial Astrea.
- García, M. (2001). *La importancia de la evaluación del desempeño*. En: **Revista Proyecciones**, 2 (9), 3 - 21.
- Giannini, A. D (1956). *Concetti fondamentale del Diritto Tributario*. Torino - Italy.
- Gil, J. (2003). **60 años de imposición a la renta en Venezuela evolución histórica y estudios de la ley vigente**. En homenaje a los ex - presidentes de la A.V.D. T. (Compilador). Caracas – Venezuela. Editado por la Asociación Venezolana de Derecho Tributario.
- González, J. (2003). **Cuerpo de Administrativos de Administración General Comunidad Autónoma de Madrid**. Volumen II. Madrid - España. Editorial MAD.
- González, E. (1985). *“Derecho Tributario material y formal”*, en *Hacienda Pública Española*. Madrid – España. Universidad Complutense de Madrid.
- Guevara, M. (2018). **El ocaso de la “industria” saqueo, caída de la producción y fin de la meritocracia**. Caracas – Venezuela. Empresas propiedad del Estado parte II. Ediciones de Transparencia Venezuela.
- Hensel, A. S. (1956). **Diritto tributario**. Traducción italiana de Dino JARACH. Milan – Italy. Ediciones Giuffré.
- Hernández, J. I. (2016). **El pensamiento jurídico venezolano en el Derecho de los Hidrocarburos**. Caracas – Venezuela. Academia de Ciencias Políticas y Sociales.
- Hernández, A. y Plaza, L. (2012). **Evaluar el desempeño laboral de los empleados y proponer estrategias que aumenten el rendimiento de la empresa sobreseguro sociedad de corretaje s.a. ubicada en el municipio Baruta del estado Miranda**. Trabajo Especial Grado. Caracas – Venezuela. Universidad de Nueva Esparta.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). **Metodología de la Investigación** (5^o. ed.). México – DF. Ediciones McGraw-Hill Interamericana, S. A.
- Hurtado, J. (2012). **Paradigmas y Métodos de Investigación en Tiempos de Cambio**. (4^o. ed.). Caracas – Venezuela. Ediciones SYPAL.
- Hurtado, J. (2010). **El proyecto de investigación** (6^a ed.). Caracas – Venezuela, Ediciones Quirón - Sypal.

- Hurtado y Toro (2017). **Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambios**. Caracas – Venezuela. Ediciones Episteme Asociados.
- Jarach, D. (1982). **El hecho imponible. Teoría general del derecho tributario sustantivo**. (3^{ra} Edición). Buenos Aires – Argentina. Ediciones Abeledo Perrot SA.
- Lander, L. (2006). *A treinta años de la nacionalización el debate continúa*. En **Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales** volumen.12 Nro.1. Caracas – Venezuela. Abril.
- Machorro, A. (2008). *Gestión del conocimiento y de la tecnología en la pequeña y mediana empresa mexicana*. **Revista: Alta Tecnología y la Sociedad**, 2 (1), 1-11.
- Maduro E; y Pittier E. (2011). **Curso de Obligaciones Derecho Civil III** Tomo I. Caracas – Venezuela. Universidad Católica Andrés Bello.
- Malavé, H. (2006). *Los espejismos de la riqueza petrolera o la falsificación del crecimiento (1999 - 2005)*. En **Revista Academia Nacional de Ciencias Económicas**. Caracas – Venezuela. Editorial de la Revista Academia Nacional de Ciencias Económicas.
- Manene, L. (2012). *Motivación y satisfacción en el trabajo y sus teorías*. [Artículo en línea] Disponible en: <http://www.luismiguelmanene.com/2012/09/16/lamotivacion-y-satisfaccion-en-el-trabajo-y-sus-teorias/>
- Maraven Sociedad Anónima (1997). **Convenio Operativo de modelo de Maraven, S.A en su III Ronda**. Caracas – Venezuela. Publicación de Maraven. S.A.
- Maraven Sociedad Anónima (1995). **Convenio de Servicios de Operación de Maraven, S.A en su II Ronda**. Caracas – Venezuela. Publicación de Maraven. S.A.
- Márquez, F. (2021). **El desarrollo sustentable e integración, paradigmas emergentes en las agendas del debate en América Latina**. Tesis de Grado para optar al título de Doctor en Estudios Políticos en su fase final. Universidad de Los Andes. Mérida – Venezuela.
- Márquez, F. (2021). *Apreciación geopolítica del cambio climático en la agenda sociopolítica desde la posición de Venezuela en el siglo XXI*. Publicación realizada en: **Revista Mucuchies**.
- Maslow, A. (1954). *A theory of human motivación*. Psychological Review.
- Ministerio de Energía y Petróleo (2006). **Convenios Operativos. Una privatización disfrazada**. Serie plena soberanía petrolera N^{ro}. 3. Caracas – Venezuela. Ediciones de Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima.

- Mommer B. (2008). **La Cuestión Petrolera**. Caracas – Venezuela. Fondo Editorial Darío Ramírez.
- Mora, J. (2015). *Contratos de exploración y producción de petróleo: reforma y renegociación del régimen del Upstream en Venezuela y en el Medio Oriente*. En *Enciclopédie de l'énergie*. 29 de agosto.
- Mora, J. (2001). **El poder de las grandes empresas petroleras: 1900 – 1950. (The power of the major International Oil Companies: 1900 – 1950)**. Mérida – Venezuela. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad de Los Andes.
- Moya, E. (2006). **Elementos de Finanzas Públicas y Derecho Tributario** (2da. ed.) Caracas – Venezuela. Editorial Mobilibros.
- Nabais, J. (1998). *O dever fundamental de pagar imposto: Contributo para a compreensão constitucional do estado fiscal contemporâneo*. Coimbra. Livraria Almedina.
- Navas, J; y Guerra, L. (1998). **La dirección estratégica de la empresa teoría y aplicaciones**. (2^{da} Edición). Madrid – España. Ediciones Civitas.
- Nawiasky, H (1982). **Steurrechtliche Grundfragen**. Traducción al español de Juan Massanet, R. “Cuestiones fundamentales de Derecho tributario”. Madrid. España. Instituto de Estudios Fiscales.
- Organización de Naciones Unidas (1962). *Resolución 1803* sobre la Soberanía Permanente de los Recursos Naturales. Asamblea General de Naciones Unidas, New York Press, 14 de diciembre.
- Palella, S. y Martins, F. (2010). **Metodología de la investigación cuantitativa** (3^a ed.). Caracas – Venezuela. Editorial FEDUPEL.
- Pérez de Ayala, J. (1969). *Potestad administrativa y relación jurídica (I). La concepción de la relación tributaria como relación de poder*. En: *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, núm. 79.
- Perdomo, R. (2012). **Metodología de la investigación jurídica** (3^a ed.). Mérida – Venezuela. Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Peralta, K. (2009). **Efectos impositivos de la migración de los Convenios operativos a Empresas Mixtas**. Trabajo Especial de Grado como requisito para optar al grado de Especialista en Derecho financiero. Caracas – Venezuela. Universidad Católica Andrés Bello.
- Piñango, L. (2007). **Metodología. Trabajos y proyectos escolares** (2^a ed.). Mérida - Venezuela: Editorial PIAMCU de Lucía Piñango Funes.

- Quintero, N; Africano, N. y Faría, E. (2009). *Clima Organizacional y Desempeño Laboral del personal Empresa Vigilantes Asociados Costa Oriental del Lago*. Revista NEGOTIUM / Ciencias Gerenciales Año 3 / N° 9 / Abril 2009.
- Ramírez, R. (2020). *Boletín Petrolero Semanal*. En Boletín Petrolero. Del 13 al 17 de abril.
- Ramírez, R. (2006) Palabras del ministro de Energía y Petróleo y presidente de PDVSA ante la plenaria de la Asamblea Nacional sobre el Modelo de Empresas Mixtas. De fecha 23 marzo. A través <http://joecaba.espacioblog.com/post/2006/09/05/palabras-del-ministro-energia-y-petroleo-y-presidente-de-2>
- Robbins, S. Judge, T. (2009). **Comportamiento Organizacional**. (8° ed.) México: Prentice hall.
- Robbins, S, y Coulter, M. (2000). **Administración**. 6^a Edición. México – DF. Ediciones PrenticeHall.
- Rodríguez, A., Retamal, M., Lizana, J., Cornejo, F. (2015). *Clima y satisfacción laboral como predictores del desempeño*. Revista Salud & Sociedad p. 219 - 234.
- Rodríguez, A. (1976). **Introducción al Estudio del Derecho Financiero. Estudios de Hacienda Pública**. Madrid España. Ediciones del Instituto de Estudios Fiscales.
- Rojas B. (2010). **Investigación Cualitativa, Fundamentos y Praxis**. Caracas (2° ed.). Fondo Ed. de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Rusque, A. (2007). **De la Diversidad a la Unidad en la Investigación Cualitativa**. (1^a.ed). Ed. Melvin C.A Venezuela.
- Sainz de Bujanda, F. (1962). **Hacienda y Derecho**. Tomo II. Madrid – España. Ediciones del Instituto de Estudios Políticos.
- Sánchez, M. (1988). **Derecho Tributario**. (2^a Edición.) México – DF. Cárdenas Editor y Distribuidor.
- Seijas, R. (2011). **Sistema de evaluación del desempeño del recurso humano en la fundación regional “El Niño Simón”**. Cumaná, estado Sucre. Trabajo Especial de Grado. Universidad de Oriente, Cumaná.
- Simons, H. (1938). *Personal Income Taxation: the Definition of Income as a Problem of Fiscal Policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stoner, J. y Freeman, R. (1994). **Administración** (5^a ed.). México – DF. Editorial Naucalpan de Juárez: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.

Torres, R; y Lobo. A (1991). **idéia de Liberdade no Estado Patrimonial e no Estado Fiscal**. Rio de Janeiro - Brasil. Editora Renovar.

Torres, R; y Lobo, A. (999). **Tratado de Direito Constitucional Financeiro e Tributário**. Volume III. Rio de Janeiro – Brasil. Editora Renovar.

Valdez, M. (1973). **Venezuela: Teoría y Política Petrolera**. Cumaná – Sucre. Universidad de Oriente.

Villegas, H. (2002). **Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario**. (8^{va} Edición.) Buenos Aires – Argentina. Editorial Astrea.

www.bdigital.ula.ve