

## **Las Políticas Comerciales de las Empresas Mineras Ameritan un Mayor Análisis**

**Hugo Fazio CENDA. 2003**

El 31 de marzo pasado, la Comisión de Minería del Senado dedicó una sesión especial para conocer el estudio de Cenda<sup>1</sup> que compara los resultados financieros de Minera Escondida y Codelco, entre 1998 y 2002. Durante la misma sesión Cochilco presentó sus observaciones al mismo estudio, requeridas por petición expresa del Ministro de Minería. Los Senadores consideraron que las conclusiones del análisis de Cenda eran de tal relevancia que ameritaban ser estudiadas en profundidad.

Cenda muestra en su análisis la gran paradoja que Minera Escondida obtiene resultados antes de impuestos que son muy similares a los de Codelco, lo que parece poco plausible, dada las características de ambas empresas. Es bien sabido que Codelco opera minerales que están en explotación hace un siglo, con leyes disminuidas y condiciones de extracción difíciles, con una estructura laboral y administrativa que, a pesar de su permanente modernización, significa una carga no menor. Escondida, en cambio, opera el mejor y más grande mineral del mundo, recién abierto en 1990 y con una estructura laboral y administrativa muy liviana y eficiente. A pesar de ello, Escondida logra utilidades antes de impuestos de 388 dólares por tonelada de cobre extraída, las que se comparan con 305 dólares por tonelada que obtiene Codelco, entre 1998 y 2002. Codelco de hecho iguala o supera los resultados de Escondida en varios de los años estudiados.

¿Como se explica esta paradoja? ¿ Como logra Codelco la proeza de igualar los resultados de Escondida, a pesar de tener costos mucho más elevados? En virtud de una política comercial que le permite obtener mejores precios por su cobre y sub-productos. Mientras Codelco obtuvo 1625 dólares por tonelada de cobre propio vendido, Escondida obtuvo 1240 dólares por tonelada, en promedio en el período estudiado. Codelco igualó el precio de la bolsa de metales de Londres (BML), que fue 1635 dólares por tonelada en promedio en esos años. Escondida en cambio, vendió su cobre 395 dólares por debajo del precio BML. Adicionalmente, Codelco vendió un promedio de 162 dólares en subproductos por cada tonelada de cobre extraído, principalmente molibdeno, oro y plata. Escondida en cambio, obtuvo por metales preciosos y sub-productos sólo 48 dólares por tonelada de cobre extraído.

Los resultados anteriores se explican porque mientras Codelco vende casi exclusivamente cátodos de alta pureza, Escondida vende el 85% de su cobre en forma de concentrados. Adicionalmente, Escondida pagó cargos de tratamiento superiores al techo del rango de precios de mercado y muy por encima del piso de dicho rango de valores, durante el período estudiado. Escondida aceptó cargos de refinación de 327 dólares por tonelada de cobre, en promedio en el período indicado. Durante los mismos años, el mercado de tratamiento estuvo en un rango

---

<sup>1</sup> El estudio de Cenda, así como la presentación al Senado, están disponibles en [http://cep.cl/Cenda/Cen\\_Documentos/Pub\\_MR/Ensayos/Cobre/Escondida/Escondida.doc](http://cep.cl/Cenda/Cen_Documentos/Pub_MR/Ensayos/Cobre/Escondida/Escondida.doc)

de 313 dólares por tonelada para contratos de largo plazo y 191 dólares por tonelada para contratos denominados "spot".

Si al precio de venta de Escondida de 1240 dólares por tonelada, se agregan los cargos de tratamiento y transporte reconocidos por Escondida, de 327 y 63 dólares por tonelada de cobre, respectivamente, y se aplican los créditos por metales preciosos que aceptó Escondida, de 47.5 dólares por tonelada de cobre; todavía resulta una diferencia de 52 dólares por tonelada por debajo del precio de BML. Es decir, aún después de aplicar estas correcciones, Escondida aparece vendiendo por debajo del precio de la BML. mientras Codelco iguala dicho precio.

Si a la diferencia anterior se agregan los mayores cargos de tratamiento detectados y las diferencias por ventas de subproductos en relación a lo obtenido por Codelco, resulta una diferencia de precios de venta que está en el orden de 181 y 303 dólares por tonelada de cobre, según se considere el techo o el piso del rango de cargos de refinación antes mencionado. Si se multiplican estas diferencias de precios de venta por las 869.246 toneladas de cobre anuales producidas por Escondida como promedio entre 1998 y 2002, resultan menores ingresos en un rango de 157.9 y 262.8 millones de dólares por año. Ello equivale al 46% y 76% de las utilidades antes de impuestos de Escondida, que fueron de 344 millones de dólares por año, en promedio en el período estudiado.

En otras palabras, si se compara la política comercial de Escondida con la de Codelco y con el mercado de refinación, la primera resulta en menores ingresos en el rango indicado, con un impacto similar sobre los impuestos pagados.

La causa principal de las diferencias detectadas pareciera radicar en los contratos de venta de concentrados, que ligaban a Escondida con un consorcio de refinadores, japoneses, alemanes y finlandeses, parte de los cuales son propietarios de un 10% de Minera Escondida. Dichos contratos de largo plazo se firmaron a fines de la dictadura de Pinochet y fueron aprobados en ese entonces por Cochilco. Entre las ventajas que dichos contratos aportaron a Escondida estuvieron el financiamiento del proyecto original y seguridad de mercado para colocar sus concentrados. Como contrapartida, sin embargo, los mismos resultan en condiciones de venta que no parecen las más convenientes, al menos en el período estudiado. Escondida contrata asimismo su transporte y otros servicios con filiales de su controlador, BHP Billiton, a los cuales paga por estos servicios decenas de millones de dólares por año.

Todo lo anterior puede comprobarse a partir de los balances de Escondida y Codelco, que son las únicas mineras que los publican y que al mismo tiempo pagan impuestos de significación. Aparte de ello, Escondida destina voluntariamente un 1% de sus utilidades antes de impuestos a proyectos de responsabilidad social empresarial. Ello le ha permitido repartir un total de 21 millones de dólares en los últimos cinco años, transformándose en el principal mecenas de las artes y la cultura, apoyando proyectos educacionales como aumentar de 300 a 600 alumnos la matrícula de la escuela F-89 de Antofagasta y permitir que 73 flamencos (*Phoenicoparrus andinus*) retornen a su hábitat natural. Sin embargo, al mismo tiempo aplica una política comercial en virtud de la cual el Estado pudiera haber dejado de percibir impuestos en un rango de 125 a 212 millones de dólares, en el mismo período.

Si esto ocurre con la empresa que muestra un mejor comportamiento ¿que queda para el resto de las mineras, las cuales no publican sus resultados, no pagan impuestos y no destinan recursos a proyectos de beneficio público? ¿Porqué nuestros sofisticados mecanismos de fiscalización - que consisten en que una o dos personas revisan casi 10 mil contratos de venta por año, es decir, unos 40

contratos por día hábil - no habían detectado estas diferencias, que son del tamaño de la cordillera de Los Andes <sup>2</sup>?

Cuadro 1 Resultados Financieros Industria del Cobre 1998-2002 (US\$/ton de cobre)		
Itemes	Escondida	Codelco
Impuestos pagados	64	182
Resultados antes de impuestos	388	305
Gastos financieros	93	59
Gastos Administración y Ventas	5	63
Costo de Ventas de cobre propio	739	1110
Ingreso por Subproductos	48	162
Ingresos por Venta de cobre propio	1240	1625
Precio Bolsa Metales Londres	1635	1635
Fuente: Memorias y Balances Escondida y Codelco, 1998-2002		

Cuadro 2 Diferencia de ingresos por ventas de cobre: Escondida comparada con Bolsa de Metales de Londres (BML) (US\$/ton de cobre)	
Itemes	Promedio 1998-2002
Diferencia en ingresos por venta de cobre: Escondida (menos) BML	(394.9)
Cargos de Tratamiento	327.4
Cargos de fletes y seguros	62.7
Créditos por metales preciosos	(47.5)
Diferencia neta de ingresos por ventas de cobre:	(52.4)
Fuente: Memorias y Balances Escondida 1998-2002	

Cuadro 3 Diferencias en Tratamiento de Concentrados: Escondida comparada con el Mercado (US\$/ton de cobre)	
Itemes	Promedio 1998-2002
Cargos de Tratamiento Escondida	327.4
Promedio de mercado, contratos de largo plazo	312.9
Promedio de mercado, spot	191.2
Diferencias de cargos de tratamiento: Escondida (menos) Contratos	14.5

<sup>2</sup> Al mismo tiempo, nuestro principal organismo fiscalizador, Cochilco, ha sido siempre bien ágil para contestar y descalificar estudios independientes, como el de Cenda. En este caso además, la empresa fiscalizada recibió la misma presentación crítica que Cochilco presentó ante el Senado, sólo que mucho antes, puesto que tuvieron tiempo para traducirla al inglés para consumo de la prensa extranjera.

Diferencias de cargos de tratamiento: Escondida (menos) Spot	136.2
Fuente; Memorias Escondida	

Cuadro 4 Diferencia de precios totales: Escondida comparada con BML, Mercado de Refinadores y Codelco (US\$/ton de cobre)	
Itemes	Promedio 1998-2002
Diferencia neta de ingresos por ventas de cobre:	(52.4)
Diferencia de cargos de tratamiento (contratos)	14.5
Diferencia de cargos de tratamiento (spot)	136.2
Diferencia por ingresos de subproductos	114.5
Diferencia total A (contratos)	181.3
Diferencia total B (spot)	303.1
Fuente: Cuadros 1, 2 y 3	

Cuadro 5 Menores Ingresos: Escondida comparada con BML, Mercado de Refinadores y Codelco (Miles de Dólares Anuales)	
Itemes	Promedio 1998-2002
Diferencia neta de ingresos por ventas de cobre:	43,525
Diferencia de cargos de tratamiento (contratos)	12,834
Diferencia de cargos de tratamiento (spot)	117,745
Diferencia por ingresos de subproductos	101,538
Diferencia total A (contratos)	157,898
Diferencia total B (spot)	262,808
Fuente: Cuadro 4 y Memorias Escondida	

El 31 de marzo pasado, la Comisión de Minería del Senado dedicó una sesión especial para conocer el estudio de Cenda que compara los resultados financieros de Minera Escondida y Codelco, entre 1998 y 2002. Durante la misma sesión Cochilco presentó sus observaciones de al mismo estudio, requeridas por petición expresa del Ministro de Minería. Los Senadores consideraron que las conclusiones del análisis de Cenda eran de tal relevancia que ameritaban ser estudiadas en profundidad.

Cenda muestra en su análisis la gran paradoja que Minera Escondida obtiene resultados antes de impuestos que son muy similares a los de Codelco, lo que parece poco plausible, dada las características de ambas empresas. Es bien sabido que Codelco opera minerales que están en explotación hace un siglo, con leyes disminuidas y condiciones de extracción difíciles, con una estructura laboral y administrativa que, a pesar de su permanente modernización, significa una carga no menor. Escondida, en cambio, opera el mejor y más grande mineral del mundo, recién abierto en 1990 y con una estructura laboral y administrativa muy liviana y eficiente. A pesar de ello, Escondida logra utilidades antes de impuestos de 388 dólares por tonelada de cobre extraída, las que se comparan con 305 dólares por

tonelada que obtiene Codelco, entre 1998 y 2002. Codelco incluso iguala o supera los resultados de Escondida en varios de los años estudiados.

¿Como se explica esta paradoja? ¿ Como logra Codelco la proeza de igualar los resultados de Escondida, a pesar de tener costos mucho más elevados? En virtud de una política comercial que le permite obtener muy buenos precios por su cobre y sub-productos. Mientras Codelco obtuvo 1625 dólares por tonelada de cobre propio vendido, Escondida obtuvo en cambio 1240 dólares por tonelada, en promedio en el período estudiado. Codelco igualó el precio de la bolsa de metales de Londres (BML), que fue 1635 dólares por tonelada en promedio en esos años. Escondida en cambio, vendió su cobre 395 dólares por debajo del precio BML. Adicionalmente, Codelco vendió un promedio de 162 dólares en subproductos, principalmente molibdeno, oro y plata, por cada tonelada de cobre extraído. Escondida en cambio, obtuvo por metales preciosos y sub-productos sólo 48 dólares por tonelada de cobre extraído.

Los resultados anteriores se explican porque la política comercial de Escondida consiste en vender un 85% de su cobre en forma de concentrados, mientras Codelco vende casi todo el suyo en forma de cátodos de alta pureza. Escondida pagó cargos de refinación de 327 dólares por tonelada de cobre, en promedio en el período indicado. Durante los mismos años, el mercado de refinación estuvo en un rango de 313 dólares por tonelada para contratos de largo plazo y 191 dólares por tonelada para contratos denominados "spot". Es decir, Escondida pago cargos de tratamiento superiores al techo del rango de precios de mercado para el período estudiado, y muy por encima del piso de dicho rango de valores.

Si al precio de venta de Escondida de 1240 dólares por tonelada, se agregan los cargos de tratamiento y transporte reconocidos por Escondida, de 327 y 63 dólares por tonelada de cobre, respectivamente, y se aplican los créditos por metales preciosos que aceptó Escondida, de 47.5 dólares por tonelada de cobre; todavía resulta una diferencia de 52 dólares por tonelada por debajo del precio de BML. Es decir, aún después de aplicar estas correcciones, Escondida aparece vendiendo por debajo del precio de la BML. mientras Codelco iguala dicho precio.

Si a la diferencia anterior se agregan los mayores cargos de tratamiento detectados y las diferencias por ventas de subproductos en relación a lo obtenido por Codelco, resulta una diferencia de precios de venta que está en el orden de 181 y 303 dólares por tonelada de cobre, según se considere el techo o el piso del rango de cargos de refinación antes mencionado. Si se multiplican estas diferencias de precios de venta por las 869.246 toneladas de cobre anuales producidas por Escondida como promedio entre 1998 y 2002, resultan menores ingresos en un rango de 157.9 y 262.8 millones de dólares por año. Ello equivale al 46% y 76% de las utilidades antes de impuestos de Escondida, que fueron de 344 millones de dólares por año, en promedio en el período estudiado.

En otras palabras, si se compara la política comercial de Escondida con la de Codelco y con el mercado de refinación, la primera resulta en menores ingresos en el rango indicado, con un impacto similar sobre los impuestos pagados.

La causa principal de las diferencias detectadas pareciera radicar en los contratos de venta de concentrados, que ligaban a Escondida con un consorcio de refinadores, japoneses, alemanes y finlandeses, parte de los cuales son propietarios de un 10% de Minera Escondida. Dichos contratos de largo plazo se firmaron a fines de la dictadura de Pinochet y fueron aprobados en ese entonces por Cochilco. Entre las ventajas que dichos contratos aportaron a Escondida estuvieron el financiamiento del proyecto original y seguridad de mercado para colocar sus concentrados. Como contrapartida, sin embargo, los mismos resultan en condiciones de venta que no parecen las más convenientes, al menos en el período

estudiado. Escondida contrata asimismo su transporte y otros servicios con filiales de su controlador, BHP Billiton, a los cuales paga por estos servicios decenas de millones de dólares por año.



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:

<http://www.archivochile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)

Envía a: [archivochileceme@yahoo.com](mailto:archivochileceme@yahoo.com)

**NOTA:** El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores.

© CEME web productions 2003 -2006