

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
PROGRAMA DE RELACIONES INTERNACIONALES
CONVOCATORIA 2010-2012**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN RELACIONES
INTERNACIONALES CON MENCIÓN EN NEGOCIACIÓN Y
COOPERACIÓN INTERNACIONAL**

**YO GOZO MEJOR QUE EL DUEÑO: LA EXPLOTACIÓN MINERA DEL
COBRE EN CHILE**

MARÍA DE LOURDES SALADO GODOS

ENERO, 2013

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
PROGRAMA DE RELACIONES INTERNACIONALES
CONVOCATORIA 2010-2012**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN RELACIONES
INTERNACIONALES CON MENCIÓN EN NEGOCIACIÓN Y
COOPERACIÓN INTERNACIONAL**

**YO GOZO MEJOR QUE EL DUEÑO: LA EXPLOTACIÓN MINERA DEL
COBRE EN CHILE**

MARÍA DE LOURDES SALADO GODOS

ASESOR DE TESIS: DR. ERNESTO VIVARES

LECTORES /AS: DR. DANIELE BENZI

ECON. GLORIA POLASTRI AMAT

ENERO, 2013

DEDICATORIA

*A mis padres, Antonio y Lulú; a mis hermanos, Dulce, Norma, Antonio y mi Conny; y
a cuantiosos e imprescindibles amigos por su apoyo y amor incondicional.*

A todos mil gracias.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco de manera especial a mi familia, amigos y amigas, profesores y a mi tutor de tesis Ernesto Vivares, quienes me brindaron gran apoyo, amistad y consejos para culminar con éxito este gran proyecto.

**De igual manera, agradezco a la institución FLACSO Ecuador por esta gran oportunidad que sin duda constituye un enorme beneficio profesional y personal.
Gracias a todos.**

ÍNDICE

Contenido

Páginas

RESUMEN	9
INTRODUCCIÓN	11
Importancia del cobre	12
Preámbulo de los capítulos	14
CAPÍTULO I	
LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS	
TRASNACIONALES	
Introducción.....	18
1.1 Economía política internacional	19
Premisas y supuestos centrales	19
Perspectiva liberal	23
Perspectiva nacionalista económica	25
Perspectiva crítica.....	27
1.2 Empresas trasnacionales (ETN)	29
Estructura y objetivo de las ETN.....	29
Expansión de las ETN	32
Empresas trasnacionales: Ventajas y desventajas	34
1.3 Acciones y riesgos de aplicación de políticas de desarrollo relativos a las ETN	41
Conclusiones.....	44
CAPÍTULO II	
HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LA NACIONALIZACIÓN-	
DESNACIONALIZACIÓN DEL COBRE EN CHILE	
Introducción.....	46

2.1 Historia de nacionalización y desnacionalización del cobre en Chile, años 70-80 ..	47
Nacionalización del cobre	47
Desnacionalización del cobre	50
2.2 Evolución de la situación del cobre: Gobiernos de la concertación	55
Gobierno de Patricio Aylwin Azócar: 1990-1993	55
Gobierno de Eduardo Frei Ruiz-Tagle: 1994-1999	57
Gobierno de Ricardo Lagos Escobar: 2000-2005	59
Gobiernos recientes	62
Conclusiones	63

CAPÍTULO III

PERSPECTIVA ECONÓMICA DEL SECTOR DE LA MINERÍA DEL COBRE EN CHILE	65
Introducción	65
3.1 El cobre en el mundo	65
Aplicaciones del cobre	66
Regiones de producción mundial del cobre	68
Principales empresas productoras mundiales del cobre	73
3.2 El cobre en Chile	77
Regiones y empresas productoras de cobre en Chile	77
Indicadores económicos del sector de la minería del cobre en Chile	79
Conclusiones	88

CAPÍTULO IV

DINÁMICAS LEGALES Y TRIBUTARIAS DEL SECTOR DE LA MINERÍA DEL COBRE EN CHILE	90
Introducción	90
4.1 Dinámica legal del sector de la minería del cobre en Chile	90

Ley promulgada por Allende respecto al cobre.....	91
Leyes promulgadas en la dictadura respecto al cobre	91
Leyes respecto al cobre promulgadas por los gobiernos de la concertación.....	96
4.2 Instrumentos para la tributación del sector de la minería del cobre	101
Impuestos.....	102
Depreciación y amortización acelerada.....	105
Sobreendeudamiento con empresas relacionadas.....	106
Venta de futuros.....	108
Pérdidas acumuladas.....	108
Precios de transferencia	109
Conclusiones.....	111
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES	113
BIBLIOGRAFIA	120

CUADROS:

I Cadena de la industria del cobre	14
I.I Principales dimensiones del impacto potencial de las ETN en las economías receptoras.....	40
II.I Beneficios contrapuestos respecto a las actividades del cobre: Estado vs empresas trasnacionales	49
III.I Top de las 20 minas de cobre por capacidad, 2010.....	74
III.II PIB y % de participación de la minería en Chile.....	80
III.III Producción total de cobre en Chile 2006-2010	83
III.IV Ganancias e inversiones de las Empresas Extranjeras en la minería del cobre en Chile	86

III.V Las ganancias de las grandes mineras privadas, principalmente extranjeras, 2006-2011	86
IV.I Leyes promulgadas en la dictadura.....	94
IV.II Leyes promulgadas por los gobiernos de la concertación	99

GRÁFICAS:

1 Diferentes minerales del cobre	13
3.1 Consumo de cobre por industria.....	68
3.2 Producción de cobre de mina por región, 1960, 1980 y 2009 p	69
3.3 Producción de cobre de mina por país. Top de los 20 países en 2009 p	70
3.4 Exportaciones e importaciones mundiales de cobre por categoría de producto.....	71
3.5 Producción de cobre refinado por país. Top de los 20 países en 2009p.....	72
3.6 Comercio internacional de los principales flujos de minerales de cobre y sus concentrados	72
3.7 Participación por empresa en la producción de cobre en el mundo	76
3.8 PIB de Chile por actividad económica 2010	79
3.9 Participación del cobre en las exportaciones de Chile (%)	81
3.10 Evolución del precio real del cobre 1915-2010, promedios anuales.....	81
3.11 Aportes de Codelco-minería privada, 1991-2001 (US\$ de 2002).....	85
4.1 Tasa de impuestos a las empresas (Impuesto de primera categoría) en países mineros	103
4.2 Estructura de costos promedio de la minera Disputada de las Condes, 1996-2001 (%).....	106
4.3 Porcentajes de gastos financieros sobre costos totales de Disputada y Codelco, 1997-2000	108

MAPAS:

3.1 Actividad minera en Chile.....	78
------------------------------------	----

RESUMEN

Esta investigación parte de la hipótesis de que en Chile, en el sector de la minería del cobre, el actor que obtiene mayores beneficios respecto a la explotación y producción del cobre no es el Estado (dueño del recurso) sino las empresas trasnacionales.

Estos beneficios de los que gozan las empresas trasnacionales, se han adquirido a través de los años en diversos gobiernos, acentuando que fueron los gobiernos de la concertación quienes brindaron mayores beneficios y facilidades al mercado en este sector, lo que muestra como resultado desventajas económicas, sociales y políticas para el Estado. Esta afirmación se hace de acuerdo a la investigación realizada a través de la teoría de la economía política internacional y el enfoque de las empresas trasnacionales, que estudian a los actores predominantes en este estudio. Asimismo este estudio se realiza mediante una metodología triangular, en la cual se hace la convergencia de aspectos cualitativos, cuantitativos e investigaciones referentes a este tema con la finalidad de obtener una mayor profundización y validación de la información.

De esta manera esta investigación aborda tres propósitos principales. El primero se refiere a la comprobación de una mayor obtención de beneficios legales y tributarios por parte de las empresas trasnacionales en el sector de la minería del cobre sobre el Estado. El segundo objetivo es acerca de la verificación de que los gobiernos de la concertación son mayormente responsables de las políticas y promulgación de leyes que dieron como resultado la situación actual del sector de la minería del cobre. Finalmente, el tercer objetivo es acerca de la confirmación de la importancia del cobre a nivel nacional y mundial con el fin de determinar cifras de los beneficios económicos por parte de las empresas en el sector minero del cobre en Chile, que conduce a exhortar a Chile como gobierno y sociedad a hacer cambios en el sector minero de cobre para que todos los actores se beneficien de forma simétrica en la explotación de este recurso.

Asimismo se plantea a los países y sus creadores de políticas a realizar estudios respecto a los beneficios y perjuicios a mediano y largo plazo, sobre la aceptación y desarrollo de la inversión extranjera en sus países, para que puedan elaborar planes de acción que permitan contribuir con beneficios a todos los actores involucrados.

Finalmente, se comprueba de acuerdo a datos cualitativos y cuantitativos que quién goza de mayores beneficios en el sector de la minería de cobre en Chile son las

empresas mineras privadas trasnacionales, blindadas en los instrumentos que el propio Estado y principalmente los gobiernos democráticos les han brindado. Pese a esto, el Estado obtiene enormes beneficios económicos, recordando que Codelco es una importante empresa mundial en el rubro minero, sin embargo no hay que olvidar que el cobre pertenece al Estado de Chile. Esta comprobación sostiene que esta situación sea incongruente a los beneficios económicos, industriales y de desarrollo del Estado.

INTRODUCCIÓN

Chile, país propietario de las reservas más grandes del cobre en el mundo, ha mostrado una transformación significativa en el desarrollo de sus políticas legales, fiscales, económicas, comerciales y laborales para el crecimiento de su economía, que lo han llevado a ser considerado como un país de éxito en Latinoamérica. Esta evolución en el desarrollo de sus políticas se ha exteriorizado de manera evidente desde la dictadura militar, preponderantemente en el sector de la minería del cobre, debido a que es uno de los sectores más importantes de la economía chilena.

No obstante y de acuerdo a diversas investigaciones, se descubre que el sector de la minería del cobre no brinda los beneficios económicos apropiados para el Estado, debido primordialmente a que este sector es dominado principalmente por empresas transnacionales. Por lo cual, esta investigación se centra en estudiar ¿cómo se llegó a esta situación después de que Chile nacionalizó el cobre que es uno de sus recursos más valiosos?, ¿por qué Chile como país modelo de “éxito latinoamericano” no adopta medidas eficientes que le brinden más beneficios al Estado en el sector minero dominante de su economía: el cobre?, ¿por qué y de qué manera las empresas transnacionales obtienen más beneficios que el propio estado chileno en el sector de la minería del cobre?.

Las respuestas a estas preguntas, se aspiran a responder mediante el estudio histórico y actual de las políticas mencionadas, mediante la metodología triangular que, como lo menciona Jick (1979), es a través de la brecha cualitativa y cuantitativa, que sólo se considera consistente con un punto de vista teórico pluralista. Asimismo en las ciencias sociales el uso de la triangulación se remonta a Campbell y Fiskel (1959) quien desarrolló la idea de "operacionalismo múltiple", argumentando que más de un método debe ser utilizado en el proceso de validación. Por lo tanto, es la convergencia o acuerdo entre dos métodos en el estudio del mismo fenómeno (Jick, 1979:2). Es decir, esta metodología converge en usar el aspecto cualitativo, cuantitativo así como investigaciones que hagan que el análisis tenga una adecuada profundización y validación de la información (Olsen, 2004:3).

Por otra parte, se hace referencia a que este estudio es de suma importancia en las relaciones internacionales debido a que sin duda llevará a contribuir a la nueva

tendencia de investigación sobre los enigmas de las empresas trasnacionales, problemas de la inversión extranjera e industrias extractivas y desarrollo en la región Latinoamericana, particularmente Chile.

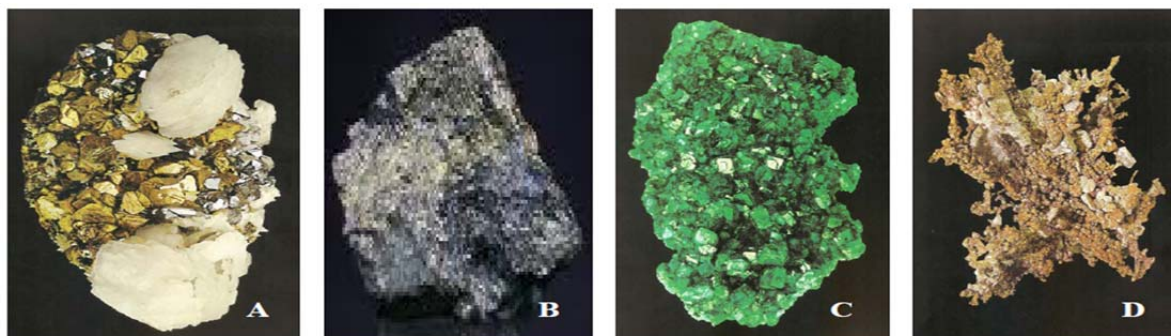
Adicionalmente, esta investigación tiene como finalidad exhortar a los países y sus creadores de políticas a realizar un estudio minucioso respecto a los beneficios y perjuicios a mediano y largo plazo, sobre la adopción y desarrollo de la inversión extranjera en sus países, para que puedan elaborar planes de acción que permitan contribuir con beneficios a ambos actores -Estado y Mercado- en vez de obtener ganancias disperejas entre ambos actores. Puesto que como se analizará a continuación, en algunos casos como el de este estudio, los términos y prácticas de la inversión realizada por las empresas trasnacionales en Chile en el sector de la minería del cobre no son las óptimas y no se obtienen los beneficios pretendidos para el Estado y consecuentemente para su sociedad.

Por lo cual, debido a la importancia de este tema de la minería del cobre en Chile a nivel nacional y regional, esta sección se divide en dos temas primordiales: el cobre y su relevancia, y un preámbulo de los capítulos que se abordarán a lo largo de esta investigación.

Importancia del cobre

El cobre, elemento metálico que se encuentra presente en la naturaleza, se identifica con el número atómico 29 y con el símbolo 'Cu' en química. Este elemento metálico, es usado desde hace 10 000 años, mostrándose presente en el desarrollo de la civilización (Codelco). De igual manera, el cobre se encuentra naturalmente en la corteza terrestre. “Se puede encontrar en depósitos de sulfuros (como calcopirita, bornita, calcosina, covelita), en depósitos de carbonatos (como la azurita y malaquita), en depósitos de silicatos (como chrysocolla y diopside) y en forma “nativa” puro” (Sarmentero, 2010:18), como puede apreciarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 1 Diferentes minerales del cobre



*Diferentes minerales de cobre. A: Calcopirita, B: Bornita, C: Dioptasa, D: Cobre nativo.
Fuente: [Museu del Coure, 2008]*

Fuente: Sarmentero, 2010:18

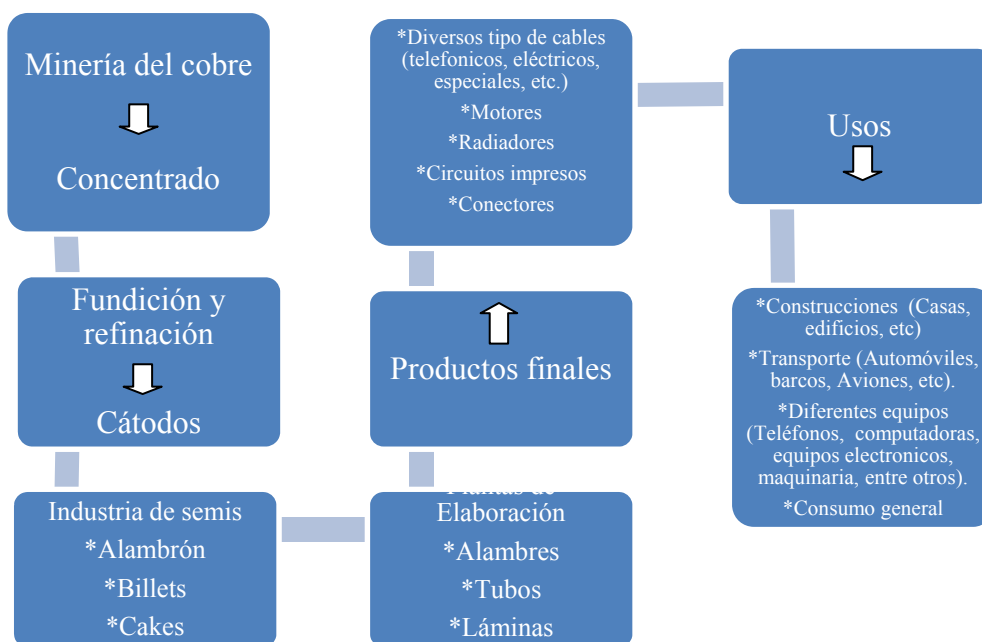
Por otra parte, el cobre posee grandes propiedades que lo colocan como elemento primordial en diversas industrias. Entre sus propiedades se encuentra que es un excelente conductor de electricidad, posee una alta conductividad térmica, resistencia a la corrosión, durabilidad, es reciclable sin perder ninguna de sus propiedades y es esencial para los seres vivos (Codelco, 2012, London Metal Exchange, 2012). Asimismo, el cobre se negocia con “fines especulativos en las principales bolsas de metales en el mundo, y se le considera un resguardo financiero en periodos de crisis, constituyéndose así en una materia prima determinante para acompañar la rapidez de los cambios que caracteriza la globalización económica contemporánea” (Correa, 2008: 89).

Además, el cobre se visualiza como un recurso fundamental para el desarrollo social, debido a que es imprescindible para la eficiencia energética, para los procesos industriales, la tecnología y productos eléctricos (Correa, 2008: 90). Por otra parte el cobre es esencial en la salud pública, la industria alimentaria, la acuicultura, entre otros, mencionando que se reconoció que el cobre, el latón y el bronce son capaces de destruir bacterias dañinas y potencialmente mortíferas (Codelco, 2012). Por lo cual, al cobre debido a sus diferentes propiedades, lo posicionan como elemento fundamental en el desarrollo de diversas industrias.

Asimismo esta actividad minera del cobre tiene una cadena de industria, como se puede observar en el cuadro I, la cual está compuesta por la extracción, refinación y fundición. Consecuentemente se realiza la elaboración de diferentes materiales como alambres, tubos y láminas, que terminan en diversos productos finales, entre estos se

encuentran los cables (telefónicos, eléctricos, de alimentación, de alta tensión, etc.), accesorios, tubos, grifos, techos, motores, radiadores, frenos, conectores, monedas, objetos de decoración, hélices, buques, cerraduras, entre muchos otros. Posteriormente se usan en diversas industrias como en la industria eléctrica, tecnológica, de construcción, transporte, maquinaria y en consumo general.

Cuadro I Cadena de la industria del cobre



Fuente: Elaboración propia con datos de ICSG, 2009:34-45 y Lasnibat, 2008:19.

Se puede resumir que el cobre, gracias a sus diversas propiedades, aporta grandes beneficios a las industrias, lo que se traduce en ganancias económicas, indicando que en el caso de Chile estas ganancias económicas se dividen para el Estado y para las empresas trasnacionales.

Preámbulo de los capítulos

La presente investigación tiene como objetivo analizar la relación que existe entre el Estado y las Empresas trasnacionales en el sector de la minería del cobre. Esto se debe a que se estima que en esta relación quien obtiene más beneficios son las empresas trasnacionales. Por lo tanto, para clarificar estas consideraciones se hace un análisis histórico, una revisión de la evolución y dinámica legal- tributaria así como un estudio

económico de cómo las empresas trasnacionales se insertan y funcionan en la economía chilena. Para tal efecto, se selecciona el campo de la teoría de la economía política internacional y el enfoque de las empresas trasnacionales que sirven de base para explicar los intereses por parte de ambos actores: Estado-Mercado.

Por lo cual, en el capítulo 1 se inicia con el marco teórico donde se aborda la teoría de la economía política internacional y el enfoque de las empresas trasnacionales que son la base con la que se analiza el caso de estudio. Estas teorías abordadas son las que de mejor forma pueden describir el caso del cobre en Chile respecto a quien obtiene mayores ganancias. Por lo cual con estas teorías se describen los principales elementos del caso de estudio que recaen en la relación existente entre el Estado (Chile) y el mercado (empresas trasnacionales) que transforman la estructura política y económica, revelando quién obtiene más beneficios en el plano económico, político y social. De igual manera, se aborda un análisis de acciones y riesgos de aplicación de políticas de desarrollo referente a las ETN y se sugiere la regulación tanto para el Estado como el mercado con una perspectiva social, que complementa el marco teórico.

Posteriormente, en el capítulo 2 se realiza un análisis histórico a partir de 1971 con la nacionalización del cobre por Salvador Allende, que en ese entonces era el presidente de Chile. Ulteriormente en la época de la dictadura militar, liderada por Augusto Pinochet quien contó con el apoyo de las fuerzas militares, se realizaron numerosos cambios en el país, dando lugar a un nuevo modelo de desarrollo con un énfasis hacia afuera, lo que permitió grandes cambios en las legislaciones, primordialmente en el sector de la minería del cobre. Cuando se termina la dictadura militar y empiezan los gobiernos de la concertación, se siguen generando grandes cambios en las legislaciones, se privatizan varios sectores y se da una mayor apertura para las inversiones en el sector minero, por lo que se sintetiza que son estos gobiernos los que han implementado mayormente la estructura en la que el Estado y el mercado funcionan actualmente.

Consecutivamente, en el capítulo 3 se hace un análisis económico principalmente del periodo 2006-2010, que destaca la importancia del cobre para diversas industrias como la eléctrica, de construcción, de transporte, etc. Asimismo se recalca la importancia de Chile como principal país en la extracción y producción de

cobre en el mundo. No obstante se remarca que esa extracción y producción es realizada en más de un 60% por empresas trasnacionales.

Por otro lado, se enfatiza que el sector de la minería del cobre en Chile es de suma relevancia a nivel nacional, representando más del 10% de participación del PIB y constituyendo más del 50% de las exportaciones totales del país. No obstante, estas participaciones económicas no se ven plasmadas en contribuciones monetarias que debiera recibir el Estado por esa extracción por parte de las empresas trasnacionales debido primordialmente a amparos en instrumentos legales, por lo cual el capítulo siguiente habla de ese tema que repercute directamente en la economía del país.

Entonces, debido a que económicamente se muestran menos beneficios para el Estado, en el capítulo 4 se hace un estudio acerca de las dinámicas legales y fiscales chilenas del sector de la minería del cobre con el propósito de descubrir porqué existen más beneficios para las empresas trasnacionales. Lo que se concluye con el análisis legal y tributario es que las leyes promulgadas por la dictadura pero principalmente las leyes promulgadas por los gobiernos de la concertación, son las que han hecho posible toda esta evasión o minimización de impuestos a pagar por parte de las empresas trasnacionales al erario nacional.

Es decir, el gobierno desde el periodo militar hasta la actualidad, ha proporcionado la plataforma legal y tributaria para que las empresas mineras, tanto nacionales pero primordialmente extranjeras, disminuyan o bien eludan impuestos y lo hagan de acuerdo a la ley, es decir, el gobierno es el que garantiza y promueve estos enormes beneficios hacia las empresas.

Finalmente en el capítulo 5, se encuentran las conclusiones acerca de la investigación realizada. Entre los resultados más importantes se encuentra que:

- ❖ La situación actual del sector de la minería del cobre en Chile respecto a las inversiones efectuadas, se logró gracias a diversas políticas con un nuevo modelo de desarrollo hacia afuera, adoptadas en primer momento por la dictadura militar. De este modo el gobierno desde la dictadura militar pero preponderantemente los gobiernos de la concertación son los que han proporcionado las herramientas legales y tributarias para que las empresas

transnacionales obtengan más beneficios legales y por ende mayores ganancias económicas.

- ❖ Chile brinda grandes beneficios económicos e industriales por la extracción, producción y refinación del cobre, subrayando que en este caso las empresas privadas transnacionales son las que producen más del 60% del cobre y consecuentemente obtienen los mayores beneficios por estas operaciones.
- ❖ Los beneficios que tienen las empresas privadas transnacionales en el sector de la minería del cobre en Chile son: escasa o nula tributación al Estado, extracción masiva del recurso e industrialización en casas matrices que conlleva a progreso industrial y tecnológico.
- ❖ Las pérdidas que Chile muestra son: Mínima tributación por parte de las empresas transnacionales que se traduce en menos gasto al Estado para proyectos de orden social, económico y político; pérdida del patrimonio para generaciones presentes y futuras; contaminantes a gran escala por las operaciones mineras; y finalmente está perdiendo la oportunidad de industrializarse y crecer tecnológicamente ofreciendo productos con valor agregado que proporcionen mejores empleos, salarios y conocimiento en el área.

CAPÍTULO I

LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Introducción

"Los hechos son piezas de información que se cree que corresponden a la realidad y es cierto, pero la forma en que son percibidos y juzgados está influida por la teoría"(Traducción propia, O'Brien, 2007:13).

En este capítulo se hará un análisis que nos permita construir un marco teórico conceptual para examinar el caso de Chile. Para lograrlo, se presentan en este capítulo los principales postulados y conceptos de la teoría de economía política internacional y la teoría de empresas transnacionales.

La importancia de estas teorías es que presentan los elementos fundamentales que nos permitirán analizar posteriormente el caso de estudio sobre la base de sus actores, supuestos y niveles de análisis que dichas perspectivas proponen. En este sentido, entre los elementos que profundizan se encuentra el dominio Estado-mercado-sociedad, la influencia de estos actores entre sí, la relación de los actores a nivel nacional e internacional y los beneficios que cada actor brinda. Por ello este capítulo se ha dividido en tres secciones, la economía política internacional, las empresas transnacionales y un análisis de acciones y riesgos de aplicación de políticas de desarrollo referente a las ETN.

La primera sección, abordará la teoría de la economía política internacional (EPI), estudiando sus principales supuestos, así como sus perspectivas: liberal, nacionalista económica y crítica. Asimismo, estas perspectivas que brindan visiones diferentes dentro de la EPI, nos servirán para analizar desde diferentes actores y enfoques el caso de estudio.

La segunda sección, abordará la teoría de las empresas transnacionales (ETN), mostrando el concepto, la evolución, la estructura y la organización de las empresas, asimismo se hará un análisis de las ventajas y desventajas que presentan las ETN para los países receptores.

La tercera sección, tendrá un análisis de acciones y riesgos de aplicación de políticas de desarrollo referentes a las ETN, donde de igual forma se harán sugerencias.

Finalmente se encuentran las conclusiones, donde se recapitula lo más relevante de las teorías de la economía política internacional y las empresas trasnacionales. Además, se manifiesta que la teoría tiene que practicarse en casos específicos ya que los beneficios y/o perjuicios son diferentes por las características que presenta cada Estado y cada empresa trasnacional.

1.1 Economía Política Internacional

La teoría de la economía política internacional (EPI), es una de las teorías más completas en el campo de las relaciones internacionales debido a su estudio multidisciplinario así como a sus articulaciones de la esfera política con la esfera económica y social. Esta teoría que transforma las relaciones internacionales tiene como fundamento especial la comprensión de la relación del Estado y el mercado. Por lo cual para analizar esta teoría esta sección se ha dividido en 2 temas primordiales. El primer tema es acerca de las premisas y supuestos centrales de la teoría y el segundo es acerca de sus principales perspectivas: liberal, nacionalista económica y crítica.

Premisas y supuestos centrales

La economía política internacional (EPI) fundamenta su análisis en la premisa de “la existencia paralela y la interacción mutua entre ‘Estado’ y ‘Mercado’” (Gilpin, 1987: 8). Estos elementos son interdependientes y entrelazados, tal como lo afirman los especialistas en el área, el Estado sin el mercado y viceversa no pueden existir (Cohen, 2008:16; Gilpin, 1987: 8; Strange, 1994; Underhill, 2000:808; Woods, 2001:278).

De esta premisa resultan diversas preguntas como ¿Cuál es la relación entre las estructuras económicas y políticas?, ¿Cómo influyen los procesos políticos sobre los económicos y viceversa?, ¿Cómo afectan los factores políticos sobre la naturaleza y los cambios estructurales en asuntos económicos e inversamente?, ¿Promueven la armonía o causan el conflicto entre los Estados?, ¿Cómo afectan a la distribución de la riqueza y el poder entre las sociedades nacionales?, ¿Quién gana, qué gana, y por qué gana? (Edelman, 1988; Gilpin, 1987; Strange, 1994; Underhill, 2000).

Por lo

que, para dar respuesta a estas interrogantes de la economía política internacional, se deben analizar algunos supuestos. Los supuestos centrales, según Underhill, son:

- 1.- Los dominios políticos y económicos no pueden ser separados en ningún sentido real, e incluso hacerlo para fines de análisis tiene sus peligros;
- 2.- La interacción política es uno de los principales medios a través de la cual las estructuras económicas del mercado se han establecido y, a su vez, transformado;
- 3.- Existe una íntima conexión entre los niveles nacionales e internacionales de análisis, y los dos no pueden ser significativamente separados uno del otro (Traducción propia, Underhill, 2000: 816).

El primer supuesto de la no separación del dominio político-económico, puede entenderse de igual forma como la relación Estado-mercado. Este codominio de Estado-mercado, como Underhill lo llama, opera “simultáneamente a través de las presiones competitivas del mercado y los procesos políticos que dan forma a los límites y las estructuras dentro de los cuales, dicha competencia (o falta de ella) toma lugar” (Traducción propia, Underhill, 2000:808). De igual manera, hay que acentuar que esta relación se ha visto a través del tiempo de forma separada, debido a que:

Mientras que las poderosas fuerzas del mercado en forma de comercio, dinero e inversión extranjera tienden a saltar las fronteras nacionales, para escapar del control político y la integración de las sociedades; la tendencia del gobierno es restringir, encausar, y hacer que las actividades económicas sirvan a la percepción de intereses del Estado y de los grupos de poder dentro de ella (Traducción propia, Gilpin, 1987:11).

Entonces, la lógica del mercado es la de “localizar las actividades económicas que son más productivas y rentables, y la lógica del Estado es capturar y controlar el proceso de crecimiento económico y la acumulación de capital” (Traducción propia, Gilpin 1987:11). Debido a esto, la relación de Estado-mercado tiende a ser polémica puesto que pone en juego la idea del orden social y los límites de la liberalización e intervencionismo (Lechner, 1992:2).

A pesar de esto, la existencia paralela de Estado-mercado es necesaria, puesto que “en la ausencia del Estado, el mecanismo de precios y las fuerzas del mercado podrían determinar el resultado de las actividades económicas, lo que sería el mundo

puro de la economía” (Traducción propia, Gilpin, 1987: 8). Y en ausencia del mercado, el “Estado o su equivalente se asignaría los recursos económicos, que sería el mundo puro de la ciencia política” (Ibíd., 1987: 8). Es decir, “un mercado sin instituciones y gobernanza, incluida una autoridad judicial o arbitraje, es inconcebible” (Traducción propia, Underhill, 2000:821).

Asimismo, la importancia de la relación Estado- mercado se manifiesta en las instituciones reguladoras y en las estructuras de mercados. “Las instituciones reguladoras y de formulación de políticas del Estado son un elemento del mercado, un conjunto de instituciones, a través de las cuales el proceso de la gobernanza funciona” (Traducción propia, Underhill, 2000:821). Respecto a las preferencias de agentes de mercado, estas están “integradas en las instituciones del Estado a través de la política y los procesos normativos a nivel nacional e internacional” (Ibíd., 2000:821). Entonces, la mutua relación Estado-mercado, nos sirve para explicar la conexión y el funcionamiento del Estado Chileno con el mercado, en especial con las empresas trasnacionales.

El segundo supuesto, acerca de la interacción política como medio del establecimiento y transformación del mercado, puede argumentar que el Estado influye profundamente en el resultado de las actividades del mercado. Esto mediante la determinación de normas que rigen el comportamiento económico y la distribución de los derechos de propiedad. Sin olvidar que el mercado en sí mismo es una fuente de poder que influye en los resultados políticos (Gilpin, 1987:9).

Asimismo, debido a una integración global, se han cambiado ciertas dinámicas. Respecto al Estado, se puede observar que los patrones de los intereses materiales de las economías políticas nacionales se han vuelto más trasnacionales. Entonces el Estado se ha convertido más en un “facilitador de los procesos del mercado global que de un protector de las estructuras de mercado nacional [...] el patrón de la autoridad política se vuelve más trasnacional en simbiosis con la transformación del Estado” (Traducción propia, Underhill, 2000:821). Sin embargo, el Estado puede cambiar esta relación como sucedió tras el colapso económico y la crisis de legitimidad generada por la Gran Depresión, donde el Estado le quitó la autoridad a los mercados de los agentes privados; o bien como sucede actualmente en algunos países latinoamericanos (Underhill, 2000:823).

El tercer supuesto, de la conexión nacional con la internacional, es muy visible en la integración global, con el aumento del comercio, las finanzas, las corporaciones transnacionales y otros instrumentos que llevan a que las decisiones tomadas por un país repercutan en los estados vecinos así como en el resto de estados que mantienen contacto con él, es decir, a la mayoría de los países.

Esta conexión de lo nacional con lo internacional se debe al predominio de los elementos políticos y económicos entre los países. Actualmente esta influencia se ve plasmada a través de diversos instrumentos, entre los más importantes se encuentran:

1. El sistema de comercio internacional. Este se centra en la Organización Mundial de Comercio (OMC) que se rige por acuerdos comerciales entre países que cuentan con acceso a mercados en igualdad de condiciones que los demás miembros (WTO, Oatley, 2004:5).
- 2.-El sistema monetario internacional, que mostró dos grandes etapas: la primera, se da cuando los gobiernos intervenían para mantener el tipo de cambio estable; la segunda, se da a finales de los años 70 donde ya es permitido el libre flujo del capital financiero a través de las naciones (Oatley, 2004:5).
3. Las corporaciones transnacionales, que son organizaciones complejas que ostentan actualmente un rol determinante y controversial en la economía internacional. Éstas poseen una o varias empresas en países extranjeros, a las cuales se les denomina filiales (Willets, 2001:362). Estas firmas a nivel internacional controlan más de “600.000 plantas de producción y emplean cerca de 86 millones de personas alrededor del mundo. Ellas juntas cuentan cerca de un cuarto de la producción económica mundial y cerca de un tercio del comercio internacional” (Oatley, 2004:5).
4. El desarrollo económico, que depende de las políticas económicas que el gobierno adopte. Éste se enfoca en la asignación y distribución de recursos para determinar el nivel de bienestar social y económico entre el país y el sistema internacional (Oatley, 2004:5).

Estos instrumentos principalmente económicos, ejercen influencia en la mayoría de los países en una relación de poder con el sistema político. De igual manera, estos instrumentos explican cambios en la estructura internacional y en este caso en

particular, la interdependencia entre Chile con actores del sistema económico, como las empresas transnacionales.

En esta sección se ha examinado los supuestos más relevantes de la economía política internacional que son, la relación del dominio político- económico o Estado-mercado, la influencia de una sobre otra, y la correlación a nivel nacional e internacional; ahora se estudian las principales perspectivas de la EPI: liberal, nacionalista económica y Marxista.

Perspectiva Liberal

La perspectiva liberal de la economía política internacional, que data desde el siglo XIX a través de autores como Adam Smith, David Ricardo, Cooper, Kant, Keynes, Hayek, Wilson y recientemente Keohane y Nye, toma como punto central al mercado el cual constituye una fuente de riqueza que brinda beneficios a todo el mundo (Gilpin, 1987:20, O'Brien y Williams, 2007:24).

Según la perspectiva liberal, el mercado así como la apertura del mismo, incrementa el crecimiento y la riqueza. Por lo cual, los liberales consideran que las empresas transnacionales son positivas ya que pueden aportar ventajas a los países receptores así como a su población. Entre los beneficios más relevantes se encuentran la transferencia de tecnología, capital y acceso a los mercados, lo cual conllevará a una cooperación pacífica y duradera en el competitivo y anárquico sistema internacional (Gilpin, 1987: 12). Además, los liberales creen que si los individuos participan libremente en la producción, el intercambio y el consumo, todos se beneficiarán (Gilpin, 1987: 12, O'Brien y Williams, 2007:18 y 19).

De igual manera, la perspectiva liberal reconoce que el mundo tiene diversos actores en la esfera internacional: individuos, empresas, organizaciones nacionales e internacionales y estados. Estos actores, que pueden asumir compromisos de orden internacional así como regímenes internacionales, han hecho que el mundo se vuelva interdependiente y que la cooperación sea vital, hasta para los países más poderosos. Esta cooperación se considera como un juego de suma positiva, donde todos ganan (aunque no de forma proporcionada) (Gilpin, 1987:12, Keohane y Nye, 1998:24, O'Brien y Williams, 2007:21).

La perspectiva liberal, también considera que por la interdependencia y la “disminución de poder de la fuerza militar”, los países están perdiendo control primordialmente en las interacciones económicas. Esto se debe en gran parte a la cantidad y rapidez de los flujos de comercio, inversión y capital. Por lo que la facilidad de movilidad de factores del mercado obliga al Estado a fomentar la apertura comercial y a retener la inversión para tener crecimiento económico. Debido a esto, los gobiernos están bajo presión para dar facilidades a los inversores, minando las actividades sociales y recortando el gasto público en materia de educación, pensiones, salud y otros (Keohane y Nye, 1998:33, Woods, 2001:291).

Entonces, las dinámicas del mercado tienden a crear “una división jerárquica del trabajo entre los productores, división basada principalmente en la especialización y lo que los economistas llaman ventaja comparativa (o de costos)” (Traducción propia, Gilpin, 1987:20). Esto tiene como consecuencia que “la sociedad (doméstica o internacional) empiece a reordenarse en un núcleo dinámico y una periferia dependiente” (Ibíd., 1987:20).

El núcleo dinámico tiene como característica principal elevados niveles en tecnología y un desarrollo económico; en cambio, la periferia depende del mercado y de la exportación de bienes primarios. En corto tiempo, el núcleo dinámico crecerá e incorporará a la periferia, que llevará a largo plazo a nuevos núcleos dinámicos. Dicho de otra forma, los mercados concentran mayor riqueza en determinados grupos o regiones, pero posteriormente tienden a expandir la riqueza creando nuevos núcleos de poder.

Entonces, “una economía de mercado tiende a resultar en un proceso de desarrollo desigual, tanto en los sistemas nacionales como internacionales” (Traducción propia, Gilpin, 1987:21). De igual manera, hay que recordar que “el mercado no es políticamente neutral, su existencia crea poder económico que un actor puede utilizar en contra de otro. La interdependencia económica genera vulnerabilidades que pueden ser explotadas y manipuladas” (Ibíd., 1987:23).

Recapitulando, se puede observar que la perspectiva liberal toma como principal actor al mercado como actor de crecimiento y riqueza. El mercado, brinda posibilidades a todos los actores del sistema internacional, por lo que sugiere que los países tengan mayor apertura comercial, sugerencias notables en el estado de Chile en diversos

sectores, aludiendo al de nuestro interés, el sector minero. Sin embargo, esta perspectiva acerca de un mundo interdependiente y cooperativo, tiene falencias. La más notable, es que la dominación de la esfera económica sobre la política manifiesta desigualdades y manipulaciones de diversa índole que puede llevar a conflictos futuros. Como se estudiara posteriormente en el caso de estudio. Entonces, con el análisis de la perspectiva liberal, pasemos a estudiar la siguiente perspectiva, la nacionalista económica.

Perspectiva Nacionalista económica

La perspectiva nacionalista económica, o como algunos la llaman mercantilista, neo-mercantilista o estatista, cuenta con autores como Hamilton, List, Krasner, Gilpin y Strange, y toma como principal punto al Estado para maximizar el poder y la riqueza. Esta perspectiva, que data del siglo XV con la aparición y expansión del Estado-nación en Europa, profesaba que se debía proteger la fortaleza del Estado, ya que consideraba que había una cantidad limitada de riqueza en el mundo y que cada Estado tenía que asegurar sus intereses. Por lo tanto, el fortalecimiento del Estado se daba mediante el bloqueo de los intereses económicos de los otros estados, denominando esta interacción entre estados como juego de suma cero, donde la ganancia de un Estado es la pérdida de otro Estado (O'Brien y Williams, 2007:14 y 24, Woods, 2001:286).

La perspectiva nacionalista económica, que tiene al Estado como actor principal en la economía global, tiene dos supuestos relevantes. El primero es que el sistema inter-estatal es anárquico, por lo cual es deber de cada Estado proteger sus intereses. Sin embargo, los intereses de los estados se ven ponderados por los intereses de los estados más poderosos o hegemónicos, lo que puede traer conflictos porque constituye un mecanismo donde una sociedad puede dominar a otra (Gilpin, 1987:14). El segundo supuesto, se refiere a la primacía del Estado en la vida política. En este supuesto, aunque el Estado es el predominante, reconoce al mercado. No obstante, considera que el mercado y el poder económico de las empresas están determinados por el poder político, ya que supone que las ganancias del comercio no son distribuidas de manera equitativa y favorecen a aquellos con mayor poder económico y político, por lo que el estado debe controlar las principales actividades económicas y de asistencia estatal

(O'Brien y Williams, 2007:16). Este fue el pensamiento dominante en Chile durante los años 60 y principios de los 70.

A pesar de los históricos supuestos de la perspectiva nacionalista económica, Susan Strange después de varios análisis sobre la economía política internacional, pone en tela de juicio la relación del dominio del estado sobre el mercado. Esto se debe a que manifiesta que el análisis de la EPI debe hacerse desde varias disciplinas como la historia, la geografía, el derecho, la economía, la política y la creciente globalización, es decir, hacerlo multidisciplinario (Strange, 1970:305).

Este estudio multidisciplinario tiene diversas finalidades, entre estas, identificar actores como empresarios, burócratas o mafias que minen la autoridad de los estados; analizar la creciente globalización que hace que la economía tenga más poder en el sistema internacional; y responder a preguntas como ¿hasta qué punto los dispositivos económicos van a cambiar la naturaleza del sistema político y el comportamiento de los estados? (Strange, 1970:305), ¿Cuáles son los efectos en las relaciones políticas internacionales y los problemas que se asocian con cambios estructurales en las actividades económicas? y viceversa ¿Como los factores políticos afectan a la naturaleza y las consecuencias de cambios estructurales en los asuntos económicos? (Gilpin, 1987:14).

Debido a estas interrogantes, Strange (autora clave en el estudio de la EPI) argumenta que el poder relacional (el poder de A para hacer que B haga algo que de otra forma no haría) y el poder estructural (capacidad de dar forma a las reglas de juego), son cruciales en la transformación del carácter del Estado y del mercado. Asimismo considera que hay cuatro estructuras claves de poder: las finanzas, la seguridad, la producción y el conocimiento (ideas y sus sistemas de comunicación), y que hay numerosas estructuras secundarias como el transporte, el comercio, la energía y el bienestar, etc. La autora, Strange, conceptúa que estos cambios estructurales son permanentes y alteran el papel de los estados tanto dentro de las sociedades nacionales como fuera de ellas (Cohen, 2008:51, Strange, 1994:213, O'Brien y Williams, 2007:27).

Consecuente a esta alteración de los papeles de los Estados, los gobiernos se han visto obligados, como no se había observado anteriormente, a negociar con los entes privados, en su mayoría empresas, para lograr éxito económico y su propia supervivencia, “simplemente porque son las empresas transnacionales las que tienen el

control sobre la tecnología, el acceso privilegiado al capital y la entrada a los mercados con mayor poder adquisitivo, que es lo que los estados necesitan” (Traducción propia, Strange, 1994:211). Es decir, hay un cambio radical en la perspectiva nacionalista, que considera no solo al Estado como ente preponderante en el plano internacional sino que considera al mercado y las actuales estructuras de poder como entes importantes en la comunidad internacional.

En resumen, la perspectiva nacionalista económica tiene como punto principal al estado como fuente de poder y riqueza. El estado, que tiene los supuestos de la anarquía en el sistema internacional y el dominio del estado sobre la esfera política y económica, ha sufrido varias transformaciones, primordialmente por los cambios estructurales. Como lo señala Strange, debido a estos cambios en la estructura, el estado ha perdido poder pero sigue siendo un actor primordial en la esfera nacional e internacional. Ahora, el estado y el mercado tienen relaciones simétricas de poder, debido a que se necesitan mutuamente. Entonces, esta perspectiva nos ayuda a estudiar cómo es la relación del Estado chileno con las empresas transnacionales, y como se ha transformado la estructura política y la estructura económica. Por lo cual, analizada la perspectiva nacionalista económica pasemos a la última perspectiva, la crítica.

Perspectiva Crítica

La perspectiva crítica, que surge en el siglo XIX con sus principales exponentes Marx, Lenin, Frank, Gramsci y Cox, cuestiona y desafía las formas de cómo el mundo está organizado. Además sitúa al estado-mercado como contexto histórico para el desarrollo de las estructuras sociales capitalistas (Underhill, 2000: 820). De igual forma, hace hincapié “en la naturaleza de la opresión dentro y entre las sociedades, y la lucha por la justicia llevada a cabo por o en nombre de los trabajadores, las mujeres y el medio ambiente” (Traducción propia, O’Brien y Williams, 2007:21). Asimismo la perspectiva crítica tiene diversas teorías, entre estas, el marxismo, el feminismo y el ambientalismo (Underhill, 2000: 820, O’Brien y Williams, 2007:21).

La teoría marxista, se centra en la clase y tiene interés en los trabajadores, puesto que considera que las economías de mercado, cooperan en la explotación conjunta de las economías más débiles, llevando esta situación a una relación conflictiva y de juego de suma cero, donde uno gana y el otro pierde (Gilpin, 1987:14). Como lo expresa

Strange, acentúa la disparidad de ingresos, haciendo a los ricos más ricos y a los pobres más pobres (Strange, 1994:216). Asimismo, Marx definió la clase en relación con la estructura de producción que crea a los propietarios de los medios de producción (la burguesía) y los trabajadores que venden su fuerza de trabajo a la burguesía (los trabajadores). Por lo cual, la teoría, juzga a la empresa como un instrumento de explotación, puesto que las empresas transnacionales contribuyen a la explotación de la clase obrera.

Por otro lado, como punto central de la perspectiva crítica, las características que definen al capitalismo “tal como lo define Marx y su colaborador Engels, son la propiedad privada de los medios de producción, la existencia de mano de obra gratuita o el salario, el afán de lucro y el impulso de acumular capital” (Traducción propia, Gilpin, 1987:16). Estas características a su vez proporcionan el dinamismo para el capitalismo, transformando todos los aspectos de la sociedad moderna (Ibíd., 1987:16). Entonces, esta teoría nos sirve para estudiar la relación del capitalismo y el impacto de las empresas transnacionales en la sociedad chilena.

Posteriormente y aunado al problema que trae el capitalismo, Gramsci y Cox, proponen que para el problema de la desigualdad y de la organización mundial se deben reconstituir las autoridades políticas a nivel local, nacional y global. Esto con la finalidad de hacer frente a las cuestiones más relevantes de finales del siglo XX como “el colapso de la biosfera, extrema polarización social, política de exclusión, la alienación, ya sea como apatía o la violencia como respuesta. Tal movimiento tendría que venir desde abajo, a partir de una reconstitución de la sociedad civil como un apoyo a las autoridades políticas atentas a las necesidades de la gente” (Traducción propia, Cox, 2002:94).

Por otro lado y dentro de la teoría crítica se encuentra la teoría feminista, que se centra en el estudio de las relaciones de género entre mujeres y hombres. Esta teoría tiene la finalidad de descubrir cómo está organizada la sociedad y como se supone debe ser la actuación de hombres y mujeres en el sistema internacional. Su crítica primordial es que se ignore el papel de la mujer en las teorías políticas (O’Brien y Williams, 2007:22).

Finalmente, la teoría verde o ambiental, se centra en el estudio del medio ambiente examinando como la gente forma y es moldeada por el medio ambiente (Ibíd., 2007:22).

En resumen, la teoría crítica, cuestiona y desafía las formas de cómo el mundo está organizado y considera que esta relación de estado-mercado es conflictiva y ha sentado las bases para una sociedad capitalista que tiende a ser como un juego de suma cero. Igualmente concentra sus estudios en las teorías Marxistas, feministas y ambientalistas, resaltando la explotación de las clases sociales pobres, la exclusión y el deterioro causado por el mercado, principalmente por las empresas trasnacionales. Por esta razón la siguiente sección tratará la teoría de las empresas trasnacionales para poder estudiar de forma integral las repercusiones y beneficios que brinda al Estado y a la sociedad, y aplicarlo posteriormente al caso de estudio.

1.2 Empresas trasnacionales

Las empresas trasnacionales (ETN) calificadas como uno de los agentes principales de la economía mundial se han considerado de igual manera como una teoría y enfoque dentro de las relaciones internacionales debido a su enorme influencia y poder global. Por lo cual debido a la relevancia de las ETN así como su importancia para analizar el caso de estudio de Chile, se analiza en esta sección dividiendo la misma en 3 temas. El primero acerca de la estructura y objetivo de las ETN, el segundo acerca la expansión de las ETN, y finalmente las ventajas y desventajas de las ETN hacia los Estados.

Estructura y objetivo de las ETN

Las empresas trasnacionales (ETN) o multinacionales, se pueden definir como “organizaciones económicas complejas en la que una empresa detenta la propiedad – o parte de la propiedad- de una o varias empresas en países extranjeros, a las cuales se les denomina filiales” (Verger, 2003:10) o bien, la empresa trasnacional es cualquier compañía con sede en un país que tiene relaciones con la sociedad o gobierno en otro país. Estas ETN, tienen filiales en un país extranjero mismas que pueden ser “sucursales de la empresa matriz, incorporadas separadamente o asociadas, con grandes participaciones minoritarias” (Traducción propia, Willets, 2001:362).

Sin embargo, su concepto no está manifestado jurídicamente, puesto que “las empresas poseen la nacionalidad del lugar donde se encuentra su casa matriz o sede central” (Verger, 2003:10). No obstante, las ETN se han considerado como agentes principales que han moldeado la economía mundial desde el siglo XV, en “los imperios europeos o los casi-imperios de Estados Unidos en Latinoamérica y Asia” (Traducción propia, Willets, 2001:362). Asimismo las empresas *per se* han evolucionado en cuatro etapas.

1. Periodo mercantilista 1600- 1700. Las empresas que intervenían en el exterior eran “compañías que a menudo gozaban de una situación de monopolio concedido por el Estado. Eran grandes empresas que se dedicaban a importar grandes cantidades de metales preciosos procedentes de las colonias, lo que permitió una importante acumulación de capital en Europa” (Verger, 2003:13).

2. Periodo de capitalismo industrial 1770 -1890. Las empresas que “existían en la época se instalaban en las colonias con el fin de extraer materias primas e importarlas para la producción en la metrópoli. [Dedicándose] a exportar productos manufacturados” (Ibíd., 2003:13).

3. Periodo de capitalismo financiero 1890– 1945. Las empresas se empiezan a configurar en gran medida como transnacionales donde “éstas pasan de la producción nacional y la exportación a organizar las actividades productivas también en el extranjero. En aquel momento, las empresas filiales eran una especie de copia de la empresa matriz y reproducían su proceso productivo” (Ibíd., 2003:13).

4. Periodo de capitalismo globalizado 1945- hasta el presente. En esta etapa “las empresas avanzan en su transnacionalización y establecen redes de producción, comercialización y finanzas en el ámbito internacional” (Ibíd., 2003:13). De igual forma, en esta etapa las empresas internacionales se tornan más complejas, hasta el grado de tener una organización propia que le permite encargarse de diversas fases del proceso de producción, o bien crear artículos nuevos.

Actualmente las empresas comprenden diversos por no decir la mayoría de factores económicos y políticos, tales como la tecnología, la comunicación, el capital, incidencia en el mercado y en el Estado, entre otros factores necesarios para su expansión y poder. Estas herramientas con las cuales cuentan las ETN han logrado un aumento de la inversión extranjera directa (IED), nuevas tecnologías con gran difusión,

cambios estructurales claves en la economía así como una enorme liberalización comercial.

En el caso de la enorme liberalización comercial se puede observar que se localiza un “impacto económico de las ETN en las economías receptoras [que son] extremadamente transmisores significantes no solo de los cambios económicos sino también de cambios sociales, culturales y políticos” (traducción propia, Dicken, 2007:460). Asimismo la liberalización comercial inscribe “políticas gubernamentales que reducen el rol del Estado en la economía a través del desmantelamiento de la tarifas y barreras comerciales, la desregulación y la apertura del sector financiero a la inversión extranjera y la privatización de empresas estatales” (Traducción propia, Woods, 2001:290). Como en el contexto de Chile que privatizó una gran parte de las empresas estatales a las ETN e hizo una enorme apertura del sector financiero y comercial.

Entonces dependiendo del punto de vista ideológico y de la situación particular de cada país, se entiende que las ETN pueden: “expandir las economías nacionales o locales, o pueden explotarla; actuar como una dinámica fuerza en el desarrollo económico o como una influencia distorsionadora; crear puestos de trabajo o destruirlos; y difundir nueva tecnología o adelantarse a su uso más amplio” (traducción propia, Dicken, 2007:454). Sin embargo, para hacer un estudio integral hay que analizar las estructuras y objetivos de las ETN.

Respecto a la estructura se indica que las empresas transnacionales que se agrupan bajo el lema de corporaciones tienen diversificaciones que van desde “empresas que extraen materias primas a las que manufacturan productos que van desde bienes de consumo a productos de alta tecnología” (Edelman, 1988:115). De igual manera “estas corporaciones multinacionales difieren entre sí no solo en lo que hacen, sino también en cómo lo hacen, en su nivel tecnológico, en su estructura organizacional, y en la estructura del mercado para sus productos” (Ibíd., 1988:115). Estas ETN se pueden diferenciar por su estructura de integración que puede ser vertical, horizontal o conglomerada.

1. La integración vertical, “ocurre cuando diferentes fases del proceso de producción están incorporadas en una firma” (Traducción propia, O’Brien y Williams, 2007:179), como sería el caso de las compañías de petróleo, con el objetivo de reducir los costos de transacción y de asegurar el suministro del mismo.

2. La integración horizontal, que “tiene lugar cuando una compañía hace el mismo producto en un número de países diferentes” (Ibíd., 2007:179), con la finalidad de ganar acceso a los mercados locales.

3. La integración conglomerada que “ocurre cuando una compañía produce un número de líneas de productos diferentes en varios países” (Ibíd., 2007:179), lo que conlleva a que en diferentes tipos de producto o líneas de producto se tengan más ganancias y de esta forma se diversifiquen riesgos.

La formación de las ETN tiene diversos propósitos y beneficios. Entre estos se encuentran que invertir fuera de los países de origen puede aludir a aspectos como el ganar acceso a bienes y recursos específicos, ganar acceso a nuevos mercados así como defender los mismos, diversificar y reducir los costos de producción, obtener mayores ganancias y minimizar impuestos (Dicken, 2007:457). Además hay que resaltar que el fin más importante de las ETN es la obtención de ganancias, lo cual se hace mediante el aseguramiento de una “producción menos costosa de los bienes para los mercados mundiales. Este objetivo puede lograrse a través de la adquisición de los lugares más eficientes para facilitar la producción u obtención de concesiones tributarias de los gobiernos anfitriones” (Traducción propia, Gilpin, 1987:232). En el caso de Chile, se observa notablemente que las ETN están logrando sus objetivos mediante el aseguramiento de las concesiones mineras para la producción del cobre a través de una producción menos costosa del recurso.

Expansión de las ETN

Hasta la década de 1970, las funciones, así como las inversiones de las empresas transnacionales eran reguladas por el gobierno anfitrión. Sin embargo, a partir de esta década y con el nuevo modelo económico propagado por las economías más desarrolladas así como por diferentes instituciones y academias, se dio un giro hacia la época neoliberal, que produjo la liberalización del mercado y la expansión de las ETN.

Este cambio se originó a partir de una serie de reformas (llamadas ajustes estructurales), diseñadas por economistas del Banco Mundial con el fin de lograr una integración para el nuevo orden internacional. Estas reformas mostraban ocho componentes primordiales.

1. Devaluación así como políticas con estricta disciplina en el campo fiscal y monetario.
2. Privatización de empresas estatales y de sus medios de producción, que desprotegía la nacionalización de sectores estratégicos (Petras y Veltmeyer, 2007:152 y 153).
3. La apertura del comercio así como de los mercados de capital.
4. La desregulación de “la actividad económica privada, con la cual se redujeron el alcance y el impacto de las regulaciones gubernamentales sobre la operatoria de las fuerzas de mercado” (Ibíd., 2007:152 y 153).
5. Una “reforma del mercado del trabajo a través de una menor regulación y protección al empleo, la erosión de los salarios mínimos, restricciones sobre la negociación colectiva y un menor gasto público” (Ibíd., 2007:152 y 153).
6. La minimización del Estado en cuanto a “programas sociales y de desarrollo, y la restricción de su papel a la provisión de infraestructura básica y la atención de cuestiones de seguridad” (Ibíd., 2007:152 y 153).
7. La “descentralización en la formulación de políticas y la toma de decisiones para los gobiernos provinciales y municipales, con lo cual se les permitía tener una forma más democrática y participativa de desarrollo vertical (de arriba hacia abajo), así como una buena gobernanza” (Ibíd., 2007:152 y 153).
8. Libre mercado en bienes, servicios y capital.

Este giro del liberalismo con las reformas estructurales y sus componentes, prometían un incremento en beneficios económicos y sociales, no obstante, no logró lo que se proponía: crecimiento económico. Al contrario, esto originó daños gravísimos a la sociedad. Esto es notable ya que “redujo a la mitad la tasa de crecimiento per cápita promedio anualizada, calculada respecto a todo el periodo precedente de desarrollo e intervencionismo propiciados por el Estado” (Petras y Veltmeyer, 2007:104), esto de “3% a 1,5% en los países industrializados, y en los países de vías de desarrollo (excluidas China e India), la tasa promedio de crecimiento se redujo de un 3,5% promedio aproximadamente en la era de la intervención del gobierno a 1,2% durante la era neoliberal (1980-2000)” (Ibíd., 2007:104).

De igual forma, en el periodo neoliberal, entre los países más ricos y más pobres la brecha en el ingreso aumentó así como la desigualdad. “El *laissez-faire* o

neoliberalismo global ha sido un proyecto que favorecía a aquellos países que controlan el mercado más grande y rico, sustentado en una amplia ventaja productiva” (De la Lama y Castillo, 2008:53) por lo que las ETN ocuparon una posición única en la esfera internacional (Martín-Ortega, 2008:40). Debido al periodo neoliberal y con la liberalización financiera, la privatización, apertura comercial, entre otros mecanismos de mercado, se manifestó una ampliación de “las desigualdades estructurales en la distribución del ingreso, con la consiguiente profundización de las condiciones de pobreza y riqueza en los extremos de esta distribución” (Petras y Veltmeyer, 2007:113 y 114).

En resumen, en la época neoliberal las ETN obtuvieron una posición privilegiada gracias a la liberalización así como a las reformas estructurales del Banco mundial. Sin embargo, estas reformas que pretendían un crecimiento económico fracasaron. No obstante, las ETN se han posicionado y expandido en diferentes Estados, por lo que se debe analizar cuáles son las ventajas y desventajas para que el Estado así como la sociedad puedan obtener beneficios por la apertura hacia las ETN.

Empresas transnacionales: Ventajas vs desventajas

Las ETN caracterizadas por poseer tecnología avanzada, capital y desarrollo se muestran a los países como una gran oportunidad de crecimiento económico y tecnológico. Por lo que un Estado, puede encontrar diversos beneficios al permitir la entrada de ETN así como a los flujos internacionales de capital privado.

En el caso de los beneficios que se muestran al Estado al aprobar capital privado se evidencian en 3 formas principales.

1. Préstamos de bancos extranjeros hacia el sector público o privado, los cuales son concedidos primordialmente por bancos comerciales o bien por instituciones financieras o multilaterales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional.
2. Inversiones de cartera que se hacen por la compra de instrumentos financieros como acciones, bonos u obligaciones que son emitidos por el gobierno (bonos) o por el sector privado, desde un país diferente al de donde se realiza la compra.
3. La inversión extranjera, que consiste en comprar un derecho sobre una empresa en otro país. Este flujo de capital privado es el más evidente y el que tiene más

impacto en los países con escasez de capital (Dicken, 2007:460, Petras y Veltmeyer, 2007:67).

En el caso de este tercer instrumento acerca de la inversión extranjera, esta se encuentra en dos tipos: directa e indirecta. La inversión extranjera directa (IED) “se refiere a las inversiones realizadas fuera del país de origen en la que el control sobre los recursos transferidos se mantienen con el inversor” (Traducción propia, O’Brien y Williams, 2007:176), e igualmente consiste en “un paquete de activos y bienes intermedios tales como tecnología, capacidad de gestión, acceso a mercados e iniciativa empresarial” (Ibíd., 2007:176). Por otro lado, la inversión extranjera indirecta o de portafolio se refiere a “determinados bienes y productos intermedios (por ejemplo: capital, deuda o equidad, tecnología) que se transfieren por separado entre dos agentes económicos independientes a través de la modalidad del mercado” (Ibíd., 2007:176).

Asimismo, algunos autores distinguen la inversión extranjera en dos formas, una conocida como *Greenfield* y otra como *Brownfield*. La primera, se refiere a una relación de creación de instalaciones o bien utilización e incorporación de tecnologías para la producción. La segunda, trata acerca de fusiones y compra de activos de firmas nacionales (Petras y Veltmeyer, 2007:67). Por lo que, se presume que la inversión extranjera hace importantes aportaciones al desarrollo económico del país receptor, entre estos capital, tecnología y acceso a los mercados (Dicken, 2007:460).

Sin embargo, esta inversión extranjera a veces produce el efecto contrario en los países, principalmente la inversión de las empresas trasnacionales hacia los países en desarrollo debido a que el país anfitrión proporciona demasiados incentivos. Estos beneficios son a costa de la “economía local, sus contribuyentes, sus consumidores y sus trabajadores” (Petras y Veltmeyer, 2007: 193). Poniendo como ejemplo el caso de estudio, Chile provee excelentes incentivos y grandes exenciones tributarias a las ETN, lo cual ha llevado a enormes pérdidas económicas para el Estado visualizándose principalmente en la minimización de presupuesto económico gubernamental para aspectos sociales.

Respecto a otra ventaja importante que ofrece una trasnacional y que incentiva a los Estados a parecer atractivos ante estas grandes empresas es la transferencia de tecnología. Pero analizando este punto de la transferencia de tecnología presenta dos interrogantes. “Una es si la tecnología que se trasfiere es apropiada a las condiciones y

necesidades locales. Esto se aplica tanto a las tecnologías de procesos (¿son de mano de obra o de capital intensivo?) y a los productos (¿son relevantes y accesibles a la población local?)” (Traducción propia, Dicken, 2007:463). La otra interrogante es que cuando los países receptores desean adquirir la misma tecnología de las ETN tienen dos principales alternativas “comprar o tener licencia por sí solas de su propietario (las ETN)- esto es, desagregarlas del paquete de ETN, o producir las tecnologías en el país” (Ibíd., 2007:463). En el caso de tener “la posibilidad de producir tecnología doméstica puede ser más factible para algunas naciones más avanzadas industrialmente pero es raro para países en desarrollo” (Ibíd., 2007:464).

Es decir, esta transferencia de tecnología que las ETN ofrecen tiene desventajas para los países menos desarrollados y además gran parte de estas empresas “agregan poco a nuevos sistemas productivos o distributivos debido a que están dirigidos a la compra de empresas públicas privatizadas ya existentes, en forma directa o a través de la toma de control de ellas por parte de capitalistas nacionales privados” (Petras y Veltmeyer, 2007:193).

De igual forma otra desventaja es que, cuando las ETN adquieren empresas públicas privadas el Estado receptor pierde capital, debido a que antes recaudaba ingresos por las mismas, entonces “la transferencia de la titularidad, que pasa del Estado al capital privado/extranjero, que hace aumentar los egresos de ganancias que con anterioridad se devengaban al tesoro nacional o eran reinvertidas en la economía nacional” (Ibíd., 2007:193). Haciendo alusión al caso de estudio, Chile recibía una gran cantidad de ingresos por parte de las empresas mineras, pero con la desnacionalización y la venta de las minas a ETN se han disminuido los ingresos principalmente por exenciones y evasiones tributarias. Tal es el caso de la mina Disputada de las Condes, empresa que nunca pagó impuestos al Estado Chileno puesto que siempre presentó pérdidas durante sus 24 años de ejercicio.

Aunado a estas desventajas, las ETN hacen uso de la deslocalización que “permite mover con cierta libertad su capital e inversiones allí donde las condiciones sean más favorables” (Martín-Ortega, 2008:38-40). Por lo tanto, las ETN buscan países que les provean más facilidades tributarias, legales y económicas, donde regularmente pueden privatizar rubros estratégicos. Esta privatización, se puede realizar bien por compra de capitales foráneos de forma directa o por la compra de bienes públicos que

realizan las personas nacionales, que compran los bienes y luego los venden a los capitales extranjeros. Esta privatización y liberación de rubros estratégicos nacionales, hacia las ETN generan competencia para ser más productivo y para hacer economías de escala que bajen costos y precios, generando oportunidades y empleos. Esto se debe a que pueden aumentar el número de empleos en empresas existentes en el país, o en las empresas que ellos establezcan o bien impulsan la creación de empresas en respuesta al estímulo de la demanda de materiales o componentes (Dicken, 2007:468). No obstante, y pese a las ventajas que se sugirió traería la privatización entre ellas el empleo, se ha producido un “impacto extremadamente dañino en las estructuras profundas de la economía, que polariza a la sociedad porque privilegia los enclaves elitistas, la oligarquía local y a figuras públicas influyentes” (Petras y Veltmeyer, 2007: 201).

Por otro lado, hay que enfatizar que para atraer al capital privado se dan incentivos y privilegios a las empresas trasnacionales tales como exenciones sobre importaciones y exportaciones de insumos, impuestos mínimos tanto a los bienes como a la rentabilidad y los ingresos, subsidios en casos de emergencia, exenciones en renta por años, y exenciones por salarios y aguinaldos de gerentes y presidentes de la empresa que se encuentren en otro país (Ibíd., 2007: 207). Por lo que, si se hacen cuentas respecto a cuánto gana el Estado, cuanto invierte y cuanto recupera de estas inversiones, se tiene que, las sumas por impuestos que no se captan “respecto del enorme gasto de recursos estatales invertidos en infraestructura, pago de indemnizaciones y costos de reestructuración para atraer inversiones, es claro que el costo total de atraer IE excede en mucho los beneficios en materia de empleo y de impuestos futuros que podrían devengarse en el futuro cercano” (Ibíd., 2007: 208).

De igual manera, hay que tomar en cuenta que debido a estos incentivos para el capital extranjero, el capital local quiebra o se debilita, por lo que las grandes empresas pueden comprar las empresas pequeñas locales y crear oligopolios, que solo disminuyen la eficiencia y hacen más lento el crecimiento. Por lo que “dos efectos negativos importantes de las ETN en las economías receptoras son: el posible agotamiento de las existentes empresas nacionales y la supresión de nuevas empresas nacionales” (traducción propia, Dicken, 2007:467). Como sucedió en el Estado de Chile.

Además, “sin competencia, las corporaciones multinacionales pueden limitar su producción, mantener precios artificialmente altos, obtener renta del monopolio, y por

ello, reducir su eficiencia” (Edelman, 1988:123). También pueden “trabar efectivamente el crecimiento nacional absorbiendo capital local en lugar de proveer nuevo capital, aplicando tecnología inapropiada, y empleando gerentes expatriados en lugar de locales” (Ibíd., 1988:123). Finalmente, como algunos lo sugieren “la eficiencia y el crecimiento global no necesariamente maximizan la eficiencia y el crecimiento de las economías nacionales individuales” (Ibíd., 1988:123).

Otro punto de suprema relevancia es la relación de las empresas transnacionales con la soberanía y el poder del Estado. Sobre este punto se argumenta que el Estado está cambiando y estos cambios generalmente “no suelen reforzar o fortalecer sus capacidades, su autonomía o control. Por el contrario, de acuerdo con este punto de vista influyente, los poderes del Estado están siendo severamente limitados y últimamente transformados” (traducción propia, Weiss, 2003:3) observándose que “dos de los atributos fundamentales de soberanía, control sobre la moneda y control sobre el comercio exterior, se han reducido sustancialmente. Los dos factores combinados significan que los gobiernos han perdido control de sus flujos financieros” (Traducción propia, Willets, 2001:363). Esta pérdida de control de flujos financieros así como del control de las empresas extranjeras se suma a “un sentimiento intangible de que, como resultado de la inversión en el exterior, las decisiones cruciales para la economía nacional se toman fuera de la nación” (Edelman, 1988:126).

Por otra parte, se observa que la falta de control del Estado hacia las ETN, hace que éstas tengan la capacidad de “cambiar los precios de transferencia, que significa que pueden evadir impuestos o el control del gobierno en sus transacciones financieras internacionales” (Traducción propia, Willets, 2001:366). De igual forma, estas ETN tienen la capacidad de “utilizar la triangulación, que significa, que los gobiernos individuales no pueden controlar el comercio internacional de su país” (Ibíd., 2001:366). Aunado a esto los gobiernos no pueden regular de manera eficiente las ETN debido a que estas pueden optar por el arbitraje regulatorio. “Esto significa que los gobiernos individuales están limitados contra las compañías que promueven altos estándares de responsabilidad social” (Ibíd., 2001:364 y 366).

Asimismo, estas tácticas de control de las ETN sobre los gobiernos, no solo se reducen a las mencionadas, puesto que en circunstancias más difíciles donde las empresas consideren que el gobierno puede afectarles, de manera comercial, legal o

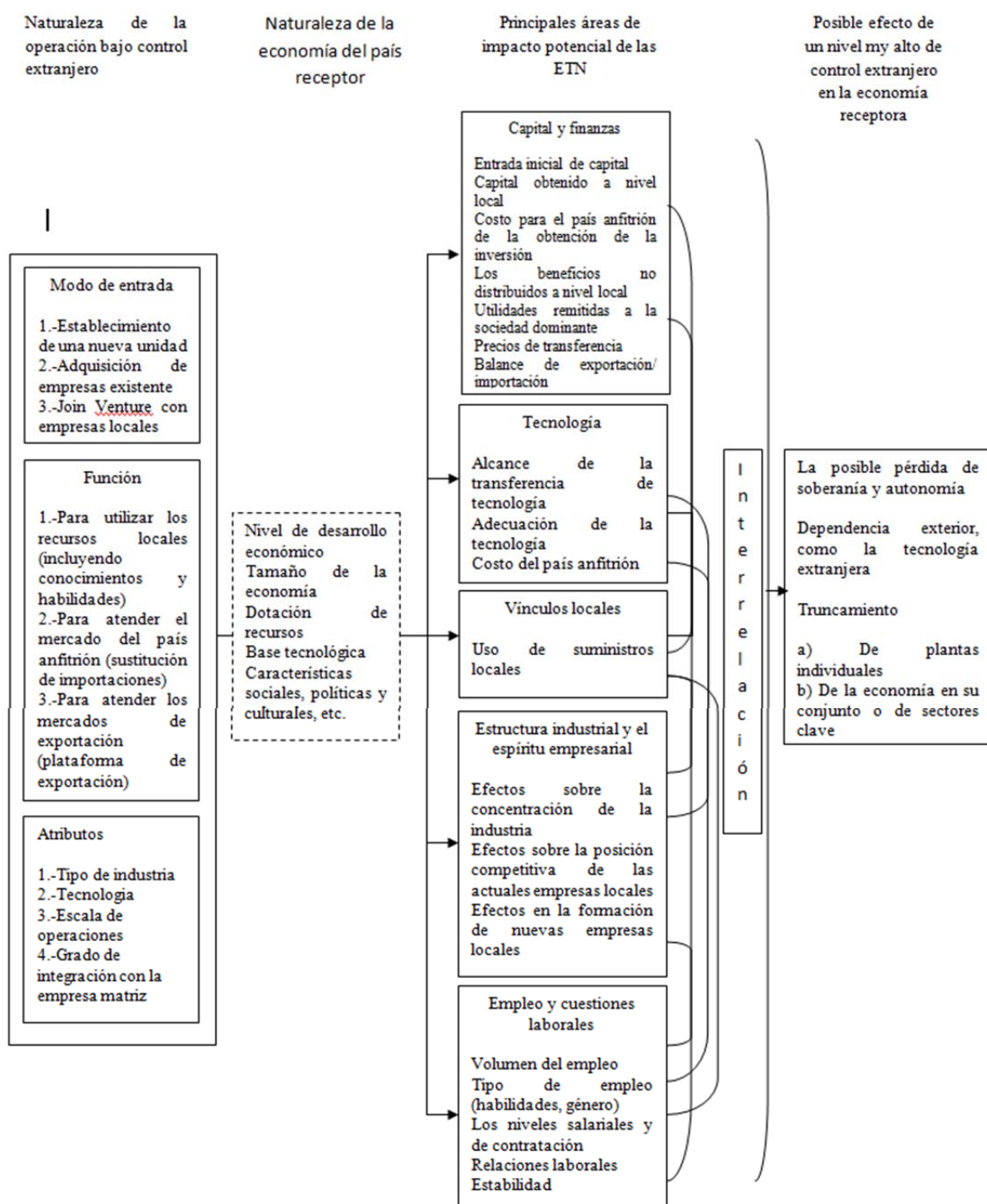
económica, toman diferentes estrategias para protegerse. Entre las estrategias se encuentran que la compañía pueda pedir al gobierno donde se encuentra su casa matriz, poner presión en el gobierno extranjero, aumentar la cuestión de política general en una organización internacional, poner presión a través de la embajada diplomática o a través de los ministerios del gobierno (Willets, 2001:362).

Recapitulando se puede observar que las ventajas más plausibles de las ETN son que “contribuyen a fomentar el crecimiento económico mediante una división más eficiente del trabajo, [...] inyectan el espíritu empresarial, nuevos estilos de gestión, nuevas culturas de trabajo y prácticas competitivas más dinámicas” (Traducción propia, O’Brien y Williams, 2007:182). Además, las ETN brindan capital, tecnología, conocimiento, y diversos instrumentos para mejorar u optimizar los recursos del Estado así como a re-potenciar a las firmas locales así como su productividad.

Por otra parte, las desventajas más destacadas de las ETN son que pueden fragmentar los mercados internacionales (es decir, aquellos atendidos por las empresas nacionales) y “pueden reducir las oportunidades de realizar economías de escala nacional al limitar sus vínculos con los proveedores extranjeros y empresas industriales, [también] pueden causar malestar mediante la introducción de valores en conflicto con la publicidad, las costumbres comerciales, las prácticas laborales y las normas ambientales” (Traducción propia, O’Brien y Williams, 2007:182).

Aunado a estas desventajas se encuentra que, las ETN que ofrecen inversión extranjera promueven la división de trabajo probablemente para los intereses de la compañía lo cual puede ir en detrimento de la ventaja comparativa del país. Por otro lado, las ETN pueden usar estrategias y otros dispositivos para reducir impuestos a pagar que conlleva a una pérdida de ingresos fiscales minando el desarrollo económico, como es el caso de los precios de transferencia antes mencionados. Finalmente “las compañías transnacionales pueden tener injerencia directa en el régimen político o el proceso electoral en el país de acogida” (Traducción propia, O’Brien y Williams, 2007:182). En una forma generalizada se presentan de la siguiente manera:

Cuadro I.I: “Principales dimensiones del impacto potencial de las ETN en las economías receptoras” (traducción propia, Dicken, 2007:461).



Fuente: traducción propia, Dicken, 2007:461.

No obstante, las ETN que como se mencionó anteriormente presentan ventajas y particularmente más desventajas, deben ser analizadas y evaluadas respecto a casos

particulares, puesto que cada país muestra diferencias en el ámbito político, económico, social, cultural, comercial y en su rol internacional.

En resumen, las empresas transnacionales que son empresas grandes y complejas que tienen relaciones con la sociedad o gobierno en otro país, ofrecen diversos beneficios así como perjuicios a los Estados en los que invierten. Estos Estados donde invierten las ETN son habitualmente los que les ofrecen mayores incentivos y ganancias.

En referencia a los beneficios y perjuicios que causan las ETN se puede hacer alusión a importantes temas. En la inversión y privatización, incluye beneficios al Estado en temas de recaudación de capital a corto plazo, sin embargo a largo plazo trae desventajas por la pérdida de activos estratégicos y de ingresos tributarios por las estrategias de las ETN para evadir los impuestos, como en el caso chileno. Respecto a la transferencia de tecnología se puede argumentar que las ETN brindan mejores oportunidades en conocimiento y desarrollo tecnológico, sin embargo hay que destacar que esta tecnología puede no ser la adecuada y además crea dependencia de los Estados hacia las ETN. En relación a la injerencia de las ETN sobre el Estado o viceversa, se puede argumentar que esta relación mutua de poder influye en gran medida en las decisiones políticas, económicas y sociales. Finalmente, respecto a la sociedad se puede argumentar, que las ETN traen beneficios para el desarrollo social, sin embargo como se mencionó en las secciones anteriores, las ETN ocasionaron daños sociales e inequidad de forma agravante, principalmente para las sociedades más pobres, presentando más perjuicios que beneficios.

Sin embargo, el estudio de las empresas y el país específico que la recibe debe obtener una atención y estudio individual, ya que cada país es diferente al igual que los impactos que muestra. Por lo que esta teoría de ETN, con las categorías que presenta, es vital para el caso de estudio de las empresas mineras en Chile acerca de cómo benefician o perjudican al Estado.

1.3 Acciones y riesgos de aplicación de políticas de desarrollo relativos a las ETN

El objetivo de esta sección es analizar las acciones y riesgos posibles de aplicar políticas de desarrollo concernientes a las ETN, con la finalidad de identificar acciones posibles para lograr una posición proporcionada del Estado frente a las empresas transnacionales.

Su importancia radica en que los beneficios deben ser equivalentes para ambos actores puesto que el predominio de un actor sobre otro provoca desigualdades.

Estas políticas de desarrollo, creadas habitualmente por generadores de políticas, producen cambios, sin embargo, al hacer estos cambios se deben enfrentar ciertas implicaciones. Las implicaciones más sobresalientes que se encuentran al hacer cambios en las políticas referentes a las empresas transnacionales, cuando denotan cambios que no les favorecen, es la de adoptar distintas estrategias como retirar su inversión, acudir a su país para ejercer presión sobre el país receptor o bien sobornar autoridades para quebrantar las nuevas legislaciones.

El riesgo de que las ETN retiren su inversión, implicaría minimizar la producción así como “cerrar fábricas, reducir o retraer capital a fin de desestabilizar la economía, para forzar al gobierno a retractarse, a derogar o a no implementar una estrategia, [lo que] pone en situación de riesgo los puestos de trabajo de los empleados locales, y la fuente de ocupación de los proveedores y de otras empresas satélites” (Petras y Veltmeyer, 2007: 215). Asociado a esto, puede que estas acciones conlleven a salida de activo, que traería una perturbación financiera, por lo que el Estado debe tomar una acción decisiva y rápida como “el congelamiento de activos, controles generalizados de capital y otras medidas restrictivas al movimiento de este” (Ibíd., 2007: 215 y 216).

No obstante, las ETN analizaran si desean retirar su inversión puesto que pueden perder el mercado local donde regularmente explotan recursos locales y bienes estratégicos, lo cual no les es conveniente. No obstante, si las ETN decidieran retirar su inversión, el Estado como estrategia y política debería iniciar negociaciones con proveedores y compradores, empleados, profesionales que se podrían ver afectados para que estos sean movilizadas y organizados para que puedan responder de forma favorable a la confrontación.

Otro riesgo es que las ETN recurran a su propio Estado para ejercer presión, ya sea de forma bilateral o multilateral, principalmente con amenazas o acciones bien sea políticas o económicas, como la suspensión de préstamos internacionales. Pero, esto también se puede utilizar como estrategia para el Estado puesto que “el fin de la financiación puede desembocar en un incumplimiento del pago de la deuda, en la negativa a la devolución de préstamos pasados, y en la fijación de un precedente para

los demás países deudores” (Petras y Veltmeyer, 2007: 216), e igualmente “cuanto mayor sea la deuda, mayor será el impacto desestabilizador que tenga la moratoria sobre ella en los mercados financieros internacionales” (Ibíd., 2007:216).

De igual forma, otro riesgo relevante es que las ETN pueden socavar la legislación en pro del crecimiento, mediante sobornos de diferentes tipos. Por lo que, la acción y estrategia del Estado debe ser limitar esta corrupción mediante cambios institucionales y comisiones que supervisen la actividad, también debe transparentar los procesos de negociación entre las ETN y el Estado, y hacer cambios éticos y políticos para que todos tengan el mismo propósito (Petras y Veltmeyer, 2007: 219).

Por otro lado, si las ETN aceptan los cambios en las reformas para no perder el mercado local podrían utilizar tácticas como incrementar precios y disminuir personal para seguir siendo rentables. Por lo que el Estado debe intervenir con fijación de precios, junto con exigencias de legislación laboral (Petras y Veltmeyer, 2007: 220).

Sumado a estas acciones y estrategias, los generadores de políticas de desarrollo, argumentan que se tiene que aprender de las economías desarrolladas debido a que las empresas y los inversionistas a “quienes los gobiernos están dispuestos a atraer no solo se ocupan de los niveles de las tasaciones y los salarios. Están igualmente preocupados con los factores tales como las habilidades de la fuerza de trabajo, la provisión de infraestructura y la proximidad de los mercados” (Traducción propia, Woods, 2001:293). De igual forma, es vital que el “Estado promueva la integración con estructuras globales creando la infraestructura necesaria asegurando que aun si las compañías se retiraran del país, las empresas domésticas tendrían el suficiente desarrollo para continuar con sus capacidades de participación en el comercio mundial y con su producción” (Traducción propia, O’Brien y Williams, 2007:183).

Asimismo se indica que para lograr una simetría entre ambos actores, Estado-ETN, debe existir una “regulación tanto sobre los mercados como sobre el Estado-nación, de carácter esencialmente social. El Estado también debe estar sujeto a una regulación social, entendida en forma amplia, como ejercicio ciudadano para reapropiarse de la política y la gestión de las estrategias de desarrollo” (Gudynas, 2009:65). Esto involucra “medidas simples, pero urgentes, como la democratización de la toma de decisiones, [...] mecanismos de acceso a la información y participación

ciudadana más directos” (Ibíd., 2009:65), para lograr un objetivo común: beneficios para todos.

Conclusiones

En el presente capítulo se abordó el marco teórico dentro de las teorías de economía política internacional (EPI), y de empresas transnacionales (ETN), complementándolo con un análisis de acciones y riesgos de aplicación de políticas de desarrollo relativos a las ETN para analizar a los actores que nos competen para el caso de estudio: el Estado, el mercado y la sociedad.

Este capítulo, en primera instancia trató el tema de la economía política internacional (EPI) con sus principales supuestos y perspectivas que son la liberal, la nacionalista económica y la crítica. Esta teoría analiza actores como el Estado, el mercado y sociedad. Por lo cual, esta teoría nos proporciona los elementos para explicar la relación entre las estructuras económicas, políticas y sociales mundiales, recordando que investigan: cómo influyen los procesos políticos sobre los económicos y viceversa, y quién gana, qué gana, cómo y por qué gana. Por esta razón la EPI nos sirve para explicar la relación política, social y económica de nuestro caso de estudio así como su relación con los actores internacionales, principalmente las empresas transnacionales.

En segunda instancia se abordó la teoría y enfoque de las ETN, resaltando que las ETN son empresas grandes y complejas que tienen relaciones con la sociedad o gobierno en otro país. Igualmente se expresó que estas ETN ofrecen beneficios así como perjuicios a los Estados en los que invierten, que habitualmente son los que les ofrecen mayores incentivos tributarios, económicos y legales. En referencia a los beneficios y perjuicios que causan las ETN se puede hacer alusión a importantes temas como la inversión y privatización, transferencia de tecnología e injerencia de las ETN sobre el Estado. No obstante, se debe realizar un estudio por país y las empresas que se encuentran en el mismo, ya que cada país muestra impactos diferentes. Por lo que esta teoría de ETN, con las categorías que presenta, es vital para el caso de estudio de las ETN mineras en Chile acerca de cómo benefician y perjudican al Estado.

Finalmente, para reforzar el marco teórico se hizo un análisis de acciones y riesgos de aplicación de políticas de desarrollo referente a las ETN. Estas políticas que implican cambios para las ETN de igual manera generan estrategias que utilizan las

empresas para proteger sus intereses. Estas estrategias como retiro de la inversión, el realizar presión sobre el país receptor o sobornar autoridades para quebrantar las nuevas legislaciones, entre otras, acarrearán riesgos y acciones por parte de las ETN y el Estado. Por lo cual se sugiere que el Estado aprenda de cómo se debe buscar y aceptar inversión en el país, analizando las experiencias y resultados en los países desarrollados. En último lugar, se sugiere la regulación tanto para el Estado como el mercado con una perspectiva social, con la finalidad de que todos los actores obtengan beneficios.

CAPÍTULO II

HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LA NACIONALIZACIÓN- DESNACIONALIZACIÓN DEL COBRE EN CHILE

Introducción

Chile, país ubicado en el extremo suroccidental de América del Sur y poseedor de las reservas más grandes de cobre en el mundo, tiene una historia única en la incorporación de un nuevo modelo en Latinoamérica que reemplaza el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) por el modelo denominado desarrollo hacia afuera.

Este modelo contempla, la apertura del sector financiero y la cuenta de capitales, la privatización de empresas estatales, la reducción de aranceles, la apertura de la economía hacia la competencia internacional y un modelo de desarrollo hacia afuera. (Madrid-Aris y Villena, 2005:2). Asimismo, este modelo produce cambios estructurales profundos, que llevan al Estado chileno a ser predominantemente un ente regulador, en vez de uno productor o desarrollista, siendo esta tarea asignada a manos privadas.

Por lo cual, el presente capítulo analiza la historia de Chile respecto a nuestro campo de estudio que se enmarca en la inserción del modelo de desarrollo hacia afuera en el sector de la minería del cobre. Para ello, este capítulo se desarrolla en dos secciones importantes con la finalidad de observar el proceso mostrado por la historia desde el periodo de los años 70-80, es decir, desde la nacionalización de los recursos naturales hacia la liberalización de los mismos por la dictadura militar. De igual manera, se estudia la evolución e incorporación de medidas principalmente legales, que el Estado, con los gobiernos que precedieron a la dictadura militar liderada por Augusto Pinochet, usaron para el beneficio primordialmente de empresas privadas transnacionales.

En la primera sección se encuentra, la historia a partir de 1970, donde en el gobierno del presidente Salvador Allende se aprobó la ley para la nacionalización de la gran minería del cobre, y donde la oposición con ayuda e intervención del gobierno estadounidense formaron estrategias para derrocar al gobierno (Memoria Chilena, portal de la cultura de Chile). Después se comprenderá la historia del aperturismo a mediados de los años 70, liderada por Augusto Pinochet en la dictadura militar. Un punto a subrayar es, que Zúñiga manifiesta que, este golpe de Estado fue consecuencia de varios

factores tanto internos como externos: “la guerra fría, la búsqueda de control de los recursos naturales por parte de EEUU, el agotamiento del modelo ISI, la presión sobre el Estado de los partidos políticos y la sociedad civil” (Zúñiga, 2011:8). Igualmente hay que destacar que, la primera etapa del modelo neoliberal, comprendida entre 1974 y 1982, se ve denotada en postulados liberales de los Chicago Boys, que eran economistas de la universidad de Chicago (EEUU), que llevaron a la creación de una política económica mostrada como economía de mercado (Memoria Chilena, portal de la cultura de Chile).

En la segunda sección se muestra la evolución de las políticas fiscales y legales que siguieron después de la dictadura militar con los llamados gobiernos de concertación. Estos gobiernos aprobaron diferentes leyes, estatutos e institutos que ayudaron a promover e invitar a las empresas transnacionales a invertir en Chile, dando como resultado un incremento en las mismas, pero resultando en un déficit grandísimo para el gobierno.

Finalmente, se encuentra una conclusión acerca de la evolución de los gobiernos de Salvador Allende, la dictadura de Pinochet, los gobiernos concertacionistas y los últimos gobiernos, enfatizando las leyes y decretos importantes para nuestro caso de estudio..

2.1 Historia de nacionalización y desnacionalización del cobre en Chile, años 70-80.

La historia nos muestra los errores y aciertos del pasado, por lo cual, es de preponderante relevancia su estudio debido a que las acciones del pasado definen el presente y el futuro.

Nacionalización del cobre

Como se planteó en la XVII Asamblea General de las Naciones Unidas (1962), acerca del reconocimiento al derecho de la soberanía permanente de los Estados sobre sus riquezas, en la década de 1960 surge y se consolida la idea en Latinoamérica de la recuperación de la soberanía de los Estados sobre sus recursos naturales (Memoria Chilena, portal de la cultura de Chile). Esta idea tiene gran aceptación e influencia en Chile, provocando en el año de 1970 bajo la presidencia de Salvador Allende, la

construcción de un nuevo sistema económico donde lo primordial era la nacionalización y estatización de la minería (Valderrama y Loiseau, 2003:11).

La nacionalización de la minería del cobre, como lo señaló el presidente Allende brindaría grandes beneficios debido a que el Estado manifestaba intereses y fines contrapuestos a los de actores del mercado como las empresas trasnacionales, que en ese entonces eran los actores predominantes en la minería (Valderrama y Loiseau, 2003:11).

Referente a algunos puntos señalados por el presidente Allende acerca de los intereses del Estado versus las empresas trasnacionales (los cuales se pueden observar en el cuadro I.I), se señala que en relación al Estado, el precio del cobre es más fructífero cuando este se incrementa debido a que refleja más ingresos económicos al país. Asimismo le es más favorable al Estado producir e industrializar el cobre en Chile ya que logra una mayor ocupación laboral, mejores salarios, aumento en la tributación, avances tecnológicos e industriales y compras en el país. Aunado a esto, le es conveniente al país cuidar su reserva y aprovecharla eficazmente para generaciones presentes y futuras.

No obstante, para las empresas trasnacionales es al contrario. Un bajo precio del cobre les es conveniente puesto que solo extraen el cobre como materia prima y lo exportan en gran cantidad a su casa matriz para industrializarlo. De esta forma, la empresa trasnacional obtiene los beneficios tecnológicos, laborales y económicos por la fabricación de productos refinados que posteriormente vende a un precio mucho más rentable. Asimismo, esta extracción es mejor cuando se realiza en el menor tiempo posible (Cárcamo y Tenewicki, 2010:2, Valderrama y Loiseau, 2003:12).

Cuadro II.I Beneficios contrapuestos respecto a las actividades del cobre: Estado versus Empresas trasnacionales.

<i>Estado</i>	<i>Empresas trasnacionales</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Obtiene más beneficios cuando: <ul style="list-style-type: none"> • El precio del cobre es más alto puesto que adquiere mayores ingresos económicos. • La industrialización del cobre se hace en el país, debido a que brinda una mayor ocupación laboral, provee avances industriales y tecnológicos, mejores salarios y compras en el país. • Aprovecha y usufructúa su reserva de cobre de manera apropiada para generaciones presentes y futuras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obtienen más beneficios cuando: <ul style="list-style-type: none"> • El precio del cobre es bajo debido a que extraen masivamente el recurso y lo exportan a su casa matriz. • La industrialización del cobre se realiza en su casa matriz, obteniendo más beneficios en el ámbito tecnológico e industrial y en el ámbito económico, debido a que los productos con valor agregado, como el cobre refinado, son económicamente más rentables. • Extraen masivamente el cobre con un precio bajo y en el menor tiempo posible.

Fuente: Elaboración propia, varios autores.

Debido a la contraposición de intereses del Estado respecto al interés de las empresas trasnacionales, y remarcando la importancia del sector de la minería del cobre en Chile, la cual constituía dos tercios de la económica exterior, el proyecto de nacionalización del cobre por el presidente Salvador Allende fue aprobado por el congreso con ligeras modificaciones y por votación unánime el 11 de julio de 1971. Esta aprobación da lugar a la enmienda de la nacionalización del cobre como la Ley n° 17.450, la cual fue publicada cinco días después del 11 de julio en el diario Oficial, mostrando esta fecha como el día de la dignidad y de la solidaridad nacional (Acuña y Fuenzalida, 2011:16, Caputo y Galarce, 2011, Valderrama y Loiseau, 2003:5).

Esta nacionalización del cobre, que tuvo como principal objetivo el beneficio del Estado, tenía obligaciones con los actores involucrados en el sector los cuales se verían perjudicados por la enmienda, entre estos las empresas trasnacionales a las cuales se les debía indemnizar por los daños causados. Sin embargo, después de la realización de un estudio acerca de los cálculos para dichas indemnizaciones “se dedujo la suma de setecientos setenta y cuatro millones de dólares por concepto de rentabilidades excesivas y esto implicó que las empresas fueran expropiadas sin indemnización, pues los cálculos por rentabilidades excesivas sobrepasaron los límites de las indemnizaciones correspondientes” (Acuña y Fuenzalida, 2011:18), de acuerdo a

criterios establecidos por la reforma constitucional. No obstante, estos cambios no fueron reconocidos por las empresas mineras estadounidenses, y emprendieron embargos por los daños causados.

Esta acción de no indemnización hacia las empresas trasnacionales, las cuales mostraron enormes pérdidas económicas, tuvo un peso significativo. Por lo cual, esta acción entre otros sucesos motivaron la planeación para el derrocamiento del gobierno que si bien quería llevar al país al socialismo lo hacía bajo un régimen democrático y de transformación social, lo cual estaba orientado hacia los extensos sectores populares (Garretón, 2003 6).

No obstante y a pesar del desarrollo social mostrado al inicio de los años 70, el 11 de septiembre de 1973 se realiza el golpe militar donde “el gobierno de la unidad popular fue derrocado por las fuerzas armadas y carabineros [con un bombardeo al palacio de la moneda], donde Allende resistió junto a sus más leales colaboradores” (Memoria Chilena, portal de la cultura de Chile). De igual manera, ese día el aún presidente dirigió desde el palacio sus palabras finales y después se suicidó, dando por terminado el gobierno democrático y empezando la era de la dictadura militar (French-Davis, 2003:6).

Desnacionalización del cobre

Después del golpe militar, Chile transita hacia el periodo de la dictadura liderado por Augusto Pinochet, quien persiguiendo la consolidación de su poder político formó desde julio de 1974 a 1978 un gobierno que “estuvo marcado por el dominio de los dirigentes militares, [donde] de los 38 ministros nombrados por el gobierno, 24 eran militares profesionales” (Cypher, 2007 144-3). Estos ministros que tenían una postura conservadora aprovecharon la oportunidad y establecieron en 1987 que el 10% del total de las ventas de cobre al extranjero de la empresa estatal Codelco se destinaría anualmente al presupuesto de las fuerzas armadas para la renovación de material bélico por medio de la ley 13.196 (Acuña y Fuenzalida, 2011:19, Cárcamo y Tenewicki, 2010:2, Ibáñez, 2003:35). De igual forma “la alianza entre militares, empresarios y académicos permitirá la formación de un nuevo orden social y político, articulado a una transformación económica” (Zúñiga, 2011:8).

Estas transformaciones económicas implementadas desde 1974 por el gobierno militar tienen bases teóricas, las cuales según algunos autores se pueden encontrar en El Ladrillo (“originalmente fue un documento de 189 páginas, colaboraron los Chicago Boys y otros economistas afines, tanto derechistas como demócrata cristianos. Contiene un diagnóstico y trece capítulos sobre política de descentralización, comercio exterior, precios y política monetaria” (Quiroga R., 1994:117)). Éste es un “documento casi mítico en el que un grupo de economistas vinculados a la universidad Católica presentan las transformaciones económicas para transitar a una economía de libre mercado” (Zúñiga, 2011:9), con el objetivo de “un programa económico alternativo al implementado por la unidad popular entre 1970 y 1973” (Memoria Chilena, portal de la cultura de Chile).

Entonces en este periodo, Chile emprende un nuevo modelo de política económica, el cual posteriormente posiciona al país como un caso de éxito que es visualizado como ejemplo a seguir por los países latinoamericanos y en desarrollo (Madrid-Aris y Villena, 2005:2, Memoria Chilena, portal de la cultura de Chile).

De igual manera, “los chicanos boys” (con estudios en la universidad católica de Santiago y en la universidad de Chicago), incrementaron su influencia y empezaron a definir las políticas económicas mediante la libre movilización de los precios, la disminución de los aranceles y el proceso de privatización de empresas estatales. Esto se visualizó cuando el general Pinochet, nombró al primero de los llamados “Chicago Boys, Jorge Cauas, como ministro de Hacienda. A dicho nombramiento siguió el de Sergio De Castro como ministro de Economía-proveniente de la Escuela de Chicago y crítico extremadamente poderoso de las políticas públicas del momento en abril de 1975” (Cypher, 2007 144-3).

Sin embargo, a pesar del nuevo modelo de políticas y transformaciones económicas realizadas, el tipo de cambio perdió valor, devaluándose. Entonces, se publicó un código nuevo en busca de inversiones primordialmente extranjeras. No obstante estos cambios no tuvieron tanta eficacia por lo que la inflación era demasiado elevada en 1974 y 1975, y el servicio de la deuda externa absorbía el 49,5% del valor de las exportaciones (Cypher, 2007 145-4). De igual forma en este tiempo la tributación por exportaciones disminuyó debido a una baja en el precio del cobre. Consecuentemente, se tomaron medidas radicales, entre ellas, “el gasto real del

gobierno se redujo en un 27% en 1975 y el déficit fiscal disminuyó de un 8,9% del PIB a un 2,9%. Los aranceles de las importaciones bajaron de un promedio de 70% en 1974 a 33% en 1976” (Valencia, 2007:20). Asimismo, el desempleo llegó al 18,7% y los salarios descendieron de forma tal que fueron los más bajos en toda la dictadura (Ibíd., 2007:20).

Además, este nuevo modelo orilló a la indemnización de empresas extranjeras nacionalizadas, haciendo caso omiso al estudio realizado por el gobierno de Allende acerca de las rentabilidades excesivas que ascendían a setecientos setenta y cuatro millones de dólares. Por lo cual, en 1974, la dictadura militar, hizo pagos a diversas empresas. Como lo cita Acuña y Fuenzalida, en el caso de Cerro Corporation, se le pagó la cantidad de “13.203.712,05 dólares, más un interés neto anual de un 7% a contar del 16 de julio de 1971 y hasta el 28 de febrero de 1974” (Acuña y Fuenzalida, 2011:19). Otro caso es el de subsidiarias Chile Exploration Co. y Andes Copper Mining Co. con quien se pactó “la cifra de 194.059.086 dólares, pagadera en 6.036.517 al contado y un saldo de 19 cuotas semestrales por montos iguales, con vencimientos a partir del 1º de febrero de 1975 hasta el 1º de febrero de 1984, y un 10% de interés anual afecto en Chile al impuesto adicional del 40%” (Ibíd., 2011:19). Asimismo se estipuló un tercer pago con Kennecott Corporation y su subsidiaria la Braden Copper Com de “68 millones de dólares, con un pago inicial de 6.500.000 al contado y el saldo en 19 cuotas semestrales con vencimiento a partir del 25 de abril de 1975 y hasta el 25 de abril de 1984, con un interés del 6% anual neto, suscribiéndose al efecto dos series de pagarés con el aval del Banco Central de Chile” (Ibíd., 2011:19).

Por otro lado, la dictadura bajo recomendaciones de sus economistas de tendencia neoliberal, fundó un estatuto de inversión extranjera con el fin de atraer inversiones para solventar los desniveles económicos mostrados en ese tiempo. Este estatuto o bien Decreto Ley 600, decretado en 1974, entrega garantías acerca del principio de igual trato o no discriminación, mostrando derechos de igualdad entre inversionistas nacionales y extranjeros. Además, entregaba el derecho de acceder a divisas al tipo de cambio del mercado, y contaban con la “opción a una tasa de impuesto establecida a un 42% de las utilidades hasta por veinte años; [...] posibilidad para establecer cuentas “off-shore” para mantener los depósitos de divisas en el exterior; y un requerimiento mínimo de activos financieros de un 25% del total de la inversión”

(Meller, 2003:8). Adicionalmente, se podían adicionar tasas de depreciación acelerada y el traslado de mermas de periodos anteriores, esto si les era beneficioso podían hacerlo hasta por cinco años consecutivos.

De igual manera, el art. 11 bis del DI 600 que es acerca de inversiones extranjeras “consagra la libertad de precios y de exportación para todas las empresas extranjeras que invierten en Chile” (Vega, 1999:15) lo que conlleva a que las empresas transnacionales vendan a sus casas matrices a un precio mínimo empujando las utilidades que deberían tributar al Estado chileno.

Asimismo, en 1976 se instituye Cochilco (Comisión chilena del cobre), con el Decreto de ley 1.349. Esta ley en su artículo 19 “dispone que las empresas deben constituirse como sociedades anónimas lo cual permitiría un control eficiente sobre sus operaciones y el pago de impuesto de primera categoría al remitirse las utilidades al exterior” (Vega, 1999:16). Sin embargo, las compañías extranjeras se constituyeron como sociedades contractuales, las cuales no están en la obligación de presentar balances y el Estado no puede controlar las operaciones que realizan.

Después en 1981, José Piñera como ministro del ramo minero y de trabajo, y el ingeniero civil Hernán Büchi, bajo estricta privacidad y secreto tramitaron una ley de concesiones mineras. Este proyecto se presentó al presidente Pinochet el 13 de agosto de 1981, y después este lo envió a la junta del gobierno. Ulteriormente, casi cuatro meses más tarde se aprobó el proyecto el primero de diciembre de 1981, y se promulgó el 21 de enero de 1982 como la ley 18.097. “Dicha ley establece como garantía constitucional el dominio del titular sobre la concesión” (Vega, 1999:11). Este dominio, puede llevar hasta la extinción del cobre por el dueño de la concesión, aunando que tiene duración ilimitada e irrevocable (Caputo y Galarce, 2011).

Cabe resaltar que las dos personas encargadas de la realización de esta ley obtuvieron grandes beneficios económicos. Por un lado, el ingeniero comercial José Piñera, después de ser ministro de minería, en 1987 fue el presidente de la privatizada Chilemetro que después paso a denominarse Enersis. Y en el caso de Hernán Büchi fue subsecretario de Economía en 1979, después en 1981 fue subsecretario de salud “donde tuvo un rol clave en la privatización del sector” (Archivo Chile, 8). Después fue ministro de Hacienda en 1985 a 1989, “ese periodo coincide con la fecha en que se realizó el proceso de privatización de las que fueron grandes empresas del Estado de

Chile” (Archivo Chile, 8). Para 1994 se hace presidente de la empresa Luchetti del grupo Luksic, miembro del directorio de empresas grandes como Falabella y Madeco. En 1999 se suma al directorio el holding Previsión y seguros P&S, y el directorio de la compañía Cecinas San Jorge entre otras, considerando que en esos cargos los sueldos líquidos mensuales son superiores a los diez millones de pesos y que se obtienen por concepto de dietas para el directorio alrededor de 200 millones de pesos (Archivo Chile, 9).

No obstante esta ley 18.097 desató grandes controversias y críticas llegando a visualizarse como una ley ilegítima por la forma tan misteriosa y oculta del proceso de la ley, como lo enfatizó Radomiro Tomic. De igual manera, el senador señaló que la concesión plena (la obtención de la propiedad solo por descubrir, e inscribir apropiadamente la misma) crearía la inequidad entre los diferentes actores: las empresas trasnacionales contra los pequeños y medianos productores llamados pirquineros. Pero pese a la incongruencia y la crítica hacia la misma, la ley entró en vigencia el 13 de diciembre de 1983 al igual que el nuevo código de minería (Meller, 2003:11).

Por lo que, “entre 1985 y 1989, treinta de las empresas paraestatales más importantes fueron privatizadas, con un subsidio al sector privado estimado en mil millones de dólares” (Cypher, 2007 147-6). Conjuntamente se “presentaron proyectos de inversión por más de 6 mil millones de dólares, comenzando al mismo tiempo un proceso de exploración minera en el norte de Chile” (Acuña y Fuenzalida, 2011:23).

Pero este periodo de la dictadura llega a su fin dando paso en 1989 a los nacientes gobiernos, llamados de la concertación.

En síntesis, el gobierno militar de Pinochet cometió muchos errores y crímenes que marcaron considerablemente la historia de la que ahora Chile posee secuelas económicas, sociales y políticas de enorme importancia. Asimismo, se debe destacar que en este periodo de dictadura (16 años) se dio la crisis económica más grave en Chile en los años 1982 -1985, y se dio la compra “estatal de la deuda bancaria privada endeudando a todos los chilenos, y un proceso de privatizaciones sin ningún control, que significó el saqueo del Estado y que concentró, dramáticamente, el poder económico” (Garretón, 2003:8), subrayando que Chile “teniendo en 1970 la segunda mejor distribución de ingresos de América Latina, tenía la segunda peor al final del gobierno militar” (Garretón, 2003:8).

Por otra parte, “la desnacionalización afectó a todas las actividades productivas, incluyendo los depósitos minerales, las propiedades urbanas de las compañías de servicios públicos y finalmente, las compañías en las cuales la participación gubernamental había sido considerable” (Salazar y Pinto, 2000:22). Por lo que el 11 de septiembre de 1973, el cual se entiende como el término de un proceso histórico y como el nacimiento de otro, da origen al contexto actual de Chile (Garretón, 2003:4).

2.2 Evolución de la situación del cobre: Gobiernos de la concertación.

“Si bien es cierto, la dictadura militar generó la estructura —legal -del saqueo del cobre chileno, los distintos gobiernos de la Concertación generaron la estructura política que en última instancia entregó credibilidad a todo el proceso de saqueo, además de ampliar y extremar esa estructura legal, generando leyes que ni siquiera la dictadura generó. QUE LA HISTORIA LOS JUZGUE (Acuña y Fuenzalida, 2011:49).

Gobierno de Patricio Aylwin Azócar: 1990-1993

En 1990 Patricio Aylwin asumió la presidencia tras el fin de la dictadura militar. En este tiempo el gobierno, a través de Codelco se concentraba alrededor del 90% del cobre y el restante era explotado por empresas privadas. Codelco “extraía poco más de un millón de toneladas y aportaba al Estado 2.200 millones de dólares. En total, el cobre le entregaba al país el triple de los impuestos de las empresas privadas, lo que significaba cerca del 30% del presupuesto. Era la columna vertebral del erario nacional” (Farías, 2002:5).

De igual manera, Chile en ese tiempo contaba con grandes inversiones en el sector de la minería, especialmente la del cobre debido a las políticas económicas y legales implementadas por la dictadura militar. Estas inversiones correspondían alrededor de 13.000 millones de dólares hasta el 2002. Sin embargo, como lo remitió el ministro de minería Juan Hamilton, en su gran mayoría estas inversiones principalmente extranjeras solo “estaban interesadas en exportar concentrados húmedos de cobre [lo que] no implicaría una sustancial utilidad para el país en empleo y rentas, sino [que por el contrario] por la envergadura de los proyectos sumados, provocarían sobreproducción” (Farías, 2002:5). Debido a esto, el ministro recomendó que se debería agregar valor a los procesos productivos, evitar la exportación excesiva de concentrados de cobre que produjera “una nueva fundición del Estado para exportar cátodos con

mayor valor agregado, mayor empleo y mas utilidades para el país” (Acuña y Fuenzalida, 2011:29), sin embargo no se tomaron en cuenta sus recomendaciones y tiempo después lo “retiraron” del cargo.

Ulteriormente, este gobierno en junio de 1990 promulga la ley 18.985, que inserta cambios en la ley de renta, mejorando las condiciones de las compañías extranjeras. Esta ley enuncia que los inversionistas mineros pueden ser excluidos del “tratamiento de la Renta presunta, y quedar así sometidos al tratamiento de la Renta efectiva. Esto significa en la práctica que la base de cálculo del impuesto a la renta de las empresas mineras, cambiaba desde los Ingresos por Ventas a una base mucho menor; la Utilidad Antes de Impuesto” (Acuña y Fuenzalida, 2011:30). De igual forma, con esta ley las empresas pueden declarar el costo de pertenencia, que se traduce en una reducción del total de la base de cálculo de los impuestos y transversalmente se convierte en una minimización en la contribución económica hacia el Estado.

Asimismo el ministerio de minería elaboró en 1992 la ley 19.137, que cambió el DL 1.167 emitido en la dictadura de Pinochet donde se indicaba que “las concesiones mineras de las empresas del Estado, no podían ser enajenadas, ni podían constituirse, respecto de ellos, derechos a favor de terceros” (Farías, 2002:9). Entonces con la nueva ley 19.137 esa prohibición del traspaso de yacimientos y minas del Estado a terceros quedaba invalidado permitiendo que la empresa estatal Codelco traspasara yacimientos de reserva a actores privados, principalmente a las empresas transnacionales (Acuña y Fuenzalida, 2011:32). Por lo cual, se empiezan a conocer algunas empresas y consorcios de ámbito internacional con inversiones en Chile “como Barrick, Phelps Dodge, Noranda, BHP-Billiton, Anglo American, Antofagasta Minerals y Aur Resources” (Acuña y Fuenzalida, 2011:31) que llevaron a que entre los años de 1991 y 1995 se abrieran numerosos yacimientos tales como las “cuatro fases de La Escondida, El Abra, Zaldívar, Cerro Colorado, Quebrada Blanca, Mantos Blancos, Candelaria, Collahuasi, Pelambres, Los Andes, Santa Rosa, Michilla, El Tesoro, Andacollo y otros” (Farías, 2002:8).

Ante estas nuevas adquisiciones por parte de empresas privadas, Chile obtuvo enormes inversiones con grandiosas aportaciones económicas. Asimismo se visualizaron grandes beneficios hacia las personas que apoyaron estas privatizaciones en el gobierno de Aylwin y las cuales pasaron a formar parte de las compañías extranjeras.

Tal es el caso de Laura Novoa que como encargada jurídica de Codelco “verificó la legalidad” de las asociaciones retirándose tiempo después del cargo cuando las gestiones ya estaban formalizadas y asumiendo como representante legal de una empresa australiana (Farías, 2002:9). Otro caso es el de Juan Salazar que de la dirección económica de relaciones internacionales en cancillería pasó a la vicepresidencia regional del más importante conglomerado minero metalúrgico después de un intenso lobby en beneficio de los extranjeros con el fin de propiciar el foro Asia Pacifico. Otro personaje es Edgardo Boegnninger, que fue el encargado de la tramitación de las leyes del congreso y quien abogó por la aprobación de la ley 19.137, asumiendo después como miembro de la Minera Los Andes al igual que Iván Valenzuela, y en el caso de Jorge Bande quien como vicepresidente de desarrollo y nuevos negocios de Codelco estuvo en el proceso de determinación de yacimientos para las asociaciones, posteriormente se incorporo a la filial AMP Chile Investment como gerente general. En resumen, varias personalidades del medio gubernamental que se vieron involucrados en las privatizaciones especialmente en el sector de la minería renunciaron a sus puestos después de hacer ciertas enmiendas que hicieron posible las privatizaciones para ejercer como miembros y/o representantes legales de empresas extranjeras (Acuña y Fuenzalida, 2011:31, Farías, 2002:9).

Por lo tanto, se puede decir que, el primer gobierno después de la dictadura militar, abogó por intereses que en ninguna forma favorecían a la sociedad chilena, esto con la promulgación de la ley 18.985 que disminuía los impuestos que las empresas mineras debían tributar al Estado, reduciendo obviamente el presupuesto público para proyectos de orden social. De igual manera, se promulga la ley 19.137, que modifica el DL 1.167, donde se vende lo que antes era el patrimonio de Chile: yacimientos de reserva de cobre.

Gobierno de Eduardo Frei Ruiz-Tagle: 1994-1999.

El gobierno de Eduardo Frei, que venía arrastrando problemas del gobierno de Aylwin por la promulgación de leyes revelando como resultado una disminución en la tributación al Estado, también se vio en problemas por la caída sostenida del precio del cobre.

De acuerdo a autoridades e instituciones académicas, los factores y acontecimientos que transfirieron una crisis a Chile, se debieron a la crisis asiática que originó un congelamiento de la demanda y a la minimización del precio del cobre debido a una sobreproducción. Esta “disminución del precio del cobre fue casi el doble de la disminución del precio del aluminio, que es el sustituto más cercano. Esta disminución mucho más acentuada que la de los otros metales, y particularmente la del aluminio, es explicada por la sobreproducción del cobre” (Caputo, 2002:145) proveniente principalmente de Chile, que se reflejó cuando duplicó su producción en 1997 a casi 4 millones de toneladas anuales (Farías, 2002:10).

Esta lógica de sobreproducción no tiene ganancias para el Estado, pero sí para las empresas trasnacionales. Como lo mencionan varios autores “el verdadero negocio de Exxon, Mitsubishi, Mitsumo, AngloAmerican, Phelps Dodge, BHP-Billiton o Río Tinto no es extraer cobre, sino fundirlo y refinarlo en sus refinerías para venderlo en tres veces su valor de mina. Mientras más bajo el precio del insumo, mejor para ellos” (Acuña y Fuenzalida, 2011:32). Entonces desde que Chile liberó las reservas mineras “al capital de las empresas trasnacionales, desencadenó un proceso que llevó a la sobreproducción mundial de cobre, caída de precios y desaceleración de la explotación minera, que fue el principal detonador del periodo de virtual estancamiento en el ingreso per cápita desde 1997 hasta 2002” (Cypher, 2007 148-10).

Además, las exportaciones a partir de 1995, las cuales habían arrojado 16.000 millones de dólares disminuyeron, indicando que las pérdidas de ingreso por las exportaciones de cobre para Chile “en las diferentes estimaciones arrojaban cifras de entre 8.000 millones de dólares y 25.000 millones de dólares para el periodo de 1996-2000” (Caputo, 2002:145). De igual forma, sobrevino la quiebra generalizada de la minería de pequeñas y medianas empresas, revelando que “la ocupación en la industria del cobre a inicios de los años 90 era de 47 mil personas. En 1998, bajó a 34.8 mil personas. La pequeña minería de 6.700 personas ocupadas en 1991, bajó a cerca de 2 mil personas” (Caputo, 2002:150) manifestando por consiguiente una disminución económica que el Estado recibía por concepto de impuestos de ganancias y rentas.

Debido a estos factores económicos y a la sobreproducción propiciada por las empresas extranjeras, Chile tuvo una cuenta corriente insostenible en 1998, hubo una balanza deficitaria y las inversiones extranjeras, que eran el motor económico, se

volvieron contrarias. Esta crisis del sector externo tuvo graves repercusiones como salidas importantes de capital, devaluación de su moneda y grandes liquidaciones en la bolsa.

Por lo cual, el gobierno tratando de evitar la quiebra de empresas así como una sobre-devaluación, aplicó políticas de ajuste muy serias y suscribió varios tratados (Caputo, 2002:145). Entre los tratados suscritos se encuentra el del 5 de diciembre de 1996 donde se suscribió el tratado de libre comercio (TLC) con Canadá ratificándose con el decreto N. 1.020, el 17 de Abril de 1998 un TLC con México (decreto N.1.101), el 18 de Octubre de 1999 un TLC con Costa Rica (decreto N.14) y el 30 de noviembre de 2000 un TLC con El Salvador (decreto N.14).

En resumen, el gobierno de Frei se vio envuelto en una problemática debido a causas externas, principalmente a la crisis asiática y a la baja del precio del cobre, esto gracias a la sobreproducción del recurso no renovable por las empresas extranjeras. Esto dio como resultado la suscripción de varios tratados y derivó en “que el Estado perciba - de todo el cobre estatal y privado- solo un 10% de lo que aportaba cuando asumió Aylwin, apenas 300 millones de dólares. Y sin embargo se extraía 3 veces más de cobre” (Fariás, 2002:14). Estos sucesos tan relevantes que pudieron ser el soporte para un cambio de leyes o un royalty en la minería que beneficiaran en mayor medida al Estado no fueron posibles, por lo cual el siguiente gobierno tendría que hacerlo.

Gobierno de Ricardo Lagos Escobar: 2000-2005

Ricardo Lagos, que llega a la presidencia apoyado por el consejo minero, trata el tema que se dejó pendiente en el gobierno anterior: un royalty minero. Esto se da gracias a los eventos mencionados anteriormente acerca de la sobreproducción que generó una disminución del precio del cobre y al “escándalo de la venta de la mina Disputada de las Condes, el cual originó un debate nacional respecto de la tributación minera y de la necesidad, tanto, de un royalty minero, como de introducir cambios legislativos e institucionales orientados a hacer efectiva la tributación minera” (Acuña y Fuenzalida, 2011:37).

La polémica de la minera Exxon acerca de la mina Disputada de las Condes se originó por dos eventos relevantes, la primera es porque en 24 años de ejercicio nunca pagó impuestos puesto que de forma paradójica “siempre mostraron pérdidas”, y la

segunda es porque a mediados del año 2002 se estaba tramitando la venta de la mina Disputada de las Condes a la minera Anglo American.

De acuerdo a esta controversia sobre la evasión de impuestos y venta de la mina por parte de Exxon, se señala que debido y gracias a las legislaciones aprobadas por gobiernos anteriores, esta empresa mostró pérdidas durante los 24 años que había trabajado. Por lo que estaba evadiendo el pago de 300 millones de dólares y saliendo del país sin haber pagado ni un solo peso durante su ejercicio (Farías, 2002:15). Además hay que tomar en consideración que Exxon presentó una solicitud de inversión extranjera en Chile en el año de 1978, por el total de 1.200 millones de dólares, sin embargo después de que ésta es aprobada solo aporta “un capital efectivo de 188 millones de dólares y el resto, 1.112 millones de dólares en créditos otorgados por Exxon Overseas Investment Corporation, Exxon Holding Latin America Ltda. y Exxon Financial Services Company Ltda” (Acuña y Fuenzalida, 2011:39).

Asimismo, el precio de venta de la mina era el de 13 veces más que cuando se compró a Enami. Lo que involucraba “una plusvalía de 1.100 dólares y por lo tanto a un impuesto de 35%, el pago de US\$385 millones al fisco, los cuáles Exxon no había pagado al momento de producirse el escándalo” (Acuña y Fuenzalida, 2011:39). Y lo más vergonzoso y absurdo es que al “momento de producirse la venta, en 2002, —Disputada de Las Condes, después de [24 años] declarando pérdidas, [tenía] un crédito fiscal acumulado de 700 millones de dólares. Es decir, su nuevo dueño; Anglo American, [estaba] prácticamente liberado de pagar impuestos hasta que se agote el yacimiento” (Acuña y Fuenzalida, 2011:39).

Debido a este suceso que aturdió a la sociedad chilena, y gracias a la perseverancia y estudios por parte del senador Lavandero, se solicitó al presidente que se diera un cambio con respecto a las ganancias que debía obtener el gobierno por la explotación de las minas de cobre debiendo cambiar las leyes mineras. Asimismo esta presión se sustentó con un informe el 16 de julio de 2004 del senador Lavandero en el cual la conclusión primordial fue que, como lo aseveró el ministro de minera Alfonso Dulanto, desde 1995 a 2002, 45 de las 47 grandes empresas mineras que operan en Chile nunca han pagado ni un dólar de impuestos puesto que presentan pérdidas debido a artulugios para evadir impuestos (Farías, 2002:15, Valderrama y Loiseau, 2003:34).

Entonces bajo esta presión el gobierno logró que Exxon diera 45 millones de dólares al Estado por la venta de la mina Disputada de las Condes a Anglo American.

Por otro lado, con el escándalo de la minera Exxon y la averiguación de la evasión tributaria por parte de las empresas mineras, en mayo de 2005 el presidente Lagos instauró la ley 20.026 o royalty 2. Sin embargo esta ley es calificada como una traición y burla hacia la sociedad de Chile debido al proceso turbio en que se aprobó, indicando que fue en menos de un año y acentuando que no es un royalty sino un impuesto, que aparte de todo hace lo contrario a lo que se requería, es decir, esta ley hace que las empresas extranjeras puedan disminuir la tributación hacia el Estado.

Este impuesto hace que se pague el 4% más al Estado de Chile, no obstante disminuye el pago del impuesto adicional a la renta de las empresas mineras puesto que antes se pagaba el 42% y con la nueva ley se pagaría el 35% más el 4% del royalty 2, es decir solo el 39%. Asimismo “durante los años de 2006 y 2007, el impuesto específico [tenía] un crédito de 50% deducible del impuesto a la renta de primera categoría, por lo que la tributación total [en esos dos años, fue] de solo 37%” (Acuña y Fuenzalida, 2011:46). De igual manera, otra consecuencia surgida en este gobierno fue un cambio referente “al artículo 11 ter del DL 600, [sobre] la invariabilidad sobre las regalías mineras y las patentes, resultado de lo cual, en la actualidad, no se pueden introducir cambios a ninguna de las dos, sino hasta que finalice el periodo de invariabilidad” (Ibíd., 2011:48).

Por otro lado, “a partir de 1990, no sólo la minería, sino que los bosques, el salmón, la pesca, la fruta, casi la totalidad de las AFP, teléfonos, telecomunicaciones, electricidad, agua potable, gran parte de las ISAPRES, bancos, compañías de seguro, autopistas y carreteras, pasaron a manos de empresas privadas extranjeras” (Ibíd., 2011:41). Además en este gobierno se incrementaron las suscripciones de tratados, entre estos el de la Unión Europea el 8 de noviembre de 2002 (decreto N.28), el TLC con Corea del Sur el 15 de febrero de 2003 (decreto N.48), el TLC con Estados Unidos el 6 de junio de 2003 (decreto N. 312), el 26 de junio del mismo año con EFTA- Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza (decreto N. 262), el TLC con China el 18 de noviembre de 2005 (decreto N. 317) y con Honduras el 22 de noviembre de 2005.

Sin embargo, después de la ley 20.026 presentada por el presidente Ricardo Lagos la cual era contraria a los intereses chilenos, el senador Lavandero seguía

insistiendo en un cambio en la recaudación de los impuestos correspondientes por las empresas extranjeras. Por lo cual se reunió en el 2002 con la plana mayor de la UDI así como con la ministra de defensa, Michael Bachelet y Sebastián Piñera. Esta reunión tuvo el objetivo de “aunar esfuerzos para lograr que las empresas mineras paguen sus impuestos y evitar, así, el saqueo de nuestro cobre y en todas ellas [no obstante], el resultado final fue el mismo; los aludidos después de una primera reunión, evitaron continuar profundizando el tema” (Acuña y Fuenzalida, 2011:48).

Al mismo tiempo y de manera preponderante hay que señalar que la aportación del senador Lavandero en su calidad de Presidente de la Comisión de Minería el cual denunció el proceso, condiciones y venta de Exxon Minerals, tuvo enormes repercusiones sobre su persona representados en una confabulación en su contra que lo llevó a la desacreditación pública y a la cárcel (Ibíd., 2011:49).

En conclusión, en este periodo a pesar del escándalo de la venta de la mina Disputada de las Condes, que llevó a la sociedad chilena así como al senador Lavandero (con el costo de la reputación y la cárcel debido a una confabulación) a exigir cambios en la legislación, se da un aumento de los beneficios fiscales y legales hacia las empresas extranjeras, minimizando los beneficios al Estado y sociedad chilena. Esto gestionado con la aprobación de la ley 20.026 que minimizó la tributación a pagar por las empresas extranjeras e impidió que en los siguientes gobiernos, hasta el 2017, puedan hacer cambios a las legislaciones para acrecentar patentes mineras, y algo de suprema relevancia, el impedimento de establecer un auténtico royalty minero.

Gobiernos recientes

En la presidencia de Bachelet se sintetiza que no hizo cambio alguno en el rubro minero y que de igual manera no podría hacerlo por la ley 20.026 del antiguo gobierno. Sin embargo, el actual gobierno, “a propósito de las necesidades propias de la reconstrucción debido al terremoto del 27/F, el gobierno de Piñera con el apoyo de la oposición, extendieron ese periodo por seis años más, todo lo cual implica que es imposible introducir modificaciones, ya sea, a la tributación, patentes o royalty” (Acuña y Fuenzalida, 2011:48). Además se han suscrito diferentes tratados, con Panamá el 27 de junio de 2006, Perú consiguientemente en el mismo año el 22 de agosto, Colombia el 27 de noviembre del mismo año, Japón el 27 de marzo de 2007, Guatemala el 7 de

diciembre de 2007 (decreto N. 14), el de Australia el 30 de junio de 2008, Turquía el 14 de julio de 2009 y más recientemente Nicaragua el 27 de febrero de 2011 (decreto N.14).

Entonces, los gobiernos de la concertación y los recientes han contribuido bien sea con decretos, leyes o modificaciones, a que Chile sea explotado en sus recursos mineros, destacando el del cobre que es como muchos autores lo llaman el sueldo del país. E igualmente bajo estos cambios se deja al país en la impotencia de cambiar estas leyes hasta el año 2026.

Conclusiones

En este capítulo se abordó la historia y evolución de la nacionalización del cobre con el objetivo de fundamentar las bases para el análisis del caso de estudio. Entonces se estudió que Chile en la era democrática del presidente Salvador Allende -periodo 1970- finales de 1973, nacionaliza el cobre el 11 de julio de 1971 con la ley 17.450. Sin embargo, por los perjuicios mostrados hacia algunos sectores políticos, económicos y privados, derrocan el gobierno pasando a la etapa de la dictadura militar.

En la etapa de la dictadura militar liderada por Pinochet (1973-1989), se emprende un nuevo modelo con un desarrollo hacia afuera el cual comprende la liberalización de diversos sectores, entre éstos el de la minería del cobre. De igual forma, en este periodo se promulga la ley 18.097, la cual trata de la concesión plena, e igualmente se da el decreto 600. Esta ley así como el decreto se creó primordialmente por los Chicago Boys que después vieron recompensados sus aportes, con mejores puestos de trabajo, como es el caso de Piñera y Büchi. Por lo cual, si bien la dictadura militar inició un proceso que ha afectado al estado chileno en el sector de la minería, se puede decir que las contribuciones de los Chicago Boys fueron los que llevaron a vender al país con las concesiones plenas del recurso más importante y económico de Chile: el cobre.

Después de la dictadura militar, el primer gobierno de Patricio Aylwin Azócar que duró tres años (1990 a 1993), abogó por intereses que en ninguna forma favorecían al gobierno chileno. Esto se manifiesta con la promulgación de la ley 18.985 y la ley 19.137 que permiten la venta de yacimientos de reserva de cobre y ayudaban a disminuir los impuestos que las empresas mineras debían tributar al Estado, disminuyendo obviamente el presupuesto público para proyectos de orden social y

económico. Esto evidencia el interés del gobierno de turno en la mejoría para las condiciones de las empresas mineras extranjeras, que influyo de igual manera para el aseguramiento de puestos futuros de algunos personajes en las compañías extranjeras.

Respecto al siguiente gobierno gestionado por el presidente Eduardo Frei (1994-1999), se puede indicar que se vio envuelto en una problemática económica debido a causas externas, principalmente a la crisis asiática y a la baja del precio del cobre, por la sobreproducción del recurso no renovable primordialmente realizada por las empresas trasnacionales. Esto dio como resultado que el Estado recibiera solo un 10% (300 millones de dólares) de todo el cobre estatal y privado, en comparación a lo que el gobierno recibía en 1990 aun cuando años después sacaba el triple de cobre. Por lo tanto se hicieron ajustes en políticas y se suscribieron varios tratados. Estas problemáticas primordialmente económicas pudieron ser el soporte para un cambio en la legislación que beneficiaran en mayor medida al Estado, no obstante no se realizaron.

Posteriormente, en el periodo del presidente Lagos, a pesar del escándalo de la venta de la mina Disputada de las Condes, que llevó a la sociedad chilena a exigir cambios en la legislación, se da un aumento de los beneficios fiscales y legales hacia las empresas privadas, minimizando los beneficios al Estado y sociedad chilena. Esto gestionado con la aprobación de la ley 20.026 que rebajó la tributación total a pagar por las empresas extranjeras e impidió que en los siguientes gobiernos, hasta el 2017, puedan hacer cambios a las legislaciones para acrecentar patentes mineras, y algo de suprema relevancia, el impedimento de establecer un auténtico royalty minero. Finalmente, en los gobiernos actuales, no se han dado cambios radicales a excepción del decreto por Piñera que extendió la prórroga para la invariabilidad tributaria por un periodo adicional de 6 años.

CAPÍTULO III

PERSPECTIVA ECONÓMICA DEL SECTOR DE LA MINERÍA DEL COBRE EN CHILE

Introducción

En el último siglo, el cobre se ha convertido en el material básico allí donde la energía eléctrica resulta necesaria, es decir, prácticamente la totalidad de las actividades industriales y domésticas, en la mayoría de los países del mundo [...] De esta forma, el cobre es considerado como piedra angular para el progreso de la industria y, por lo tanto, para el desarrollo económico de los países y naciones (Correa, 2008: 88 y 89).

En este capítulo, se realiza un análisis económico del cobre, que nos permita descubrir qué actores se benefician de esta actividad, y en el caso concreto de Chile examinar quién obtiene más beneficios, si las empresas trasnacionales o el Estado. La importancia de este análisis consiste en observar quienes son los principales productores mundiales del cobre, cuáles son sus usos primordiales actuales y futuros para comprender a profundidad la relevancia del mineral. Para esto se divide el capítulo en dos secciones.

La primera sección, trata del cobre y su producción en el mundo, lo cual tiene la finalidad de analizar por qué el cobre es un recurso tan preponderante en la actualidad, qué regiones y países son los principales en producción y comercialización del cobre y qué actores son los que se benefician más en la producción de este mineral.

La segunda sección, es acerca de la producción de cobre en Chile estudiando la producción por regiones y las principales empresas productoras de este mineral. Asimismo se analizan diversos indicadores económicos para visualizar los beneficios económicos obtenidos por los actores.

Finalmente, se encuentran las conclusiones, donde se expone que el cobre es un recurso con preponderantes propiedades que lo hacen importante a nivel mundial. Asimismo se manifiesta que las empresas mineras han obtenido numerosos beneficios económicos debido a la explotación de este recurso.

3.1 El Cobre en el mundo

El cobre, que fue uno de los primeros metales usados por el hombre y utilizado desde hace al menos 10.000 años atrás, es un recurso estratégico tanto geopolítica como

geoeconómicamente. Esto se debe a sus diversas propiedades y aplicaciones como materia prima, sin olvidar que el cobre “se negocia con fines especulativos en las principales bolsas de metales del mundo, y se le considera un resguardo financiero en periodos de crisis, constituyéndose así en una materia prima determinante para acompañar la rapidez de los cambios que caracterizan a la globalización económica contemporánea” (Correa, 2008:89). Entonces dada la importancia del cobre así como la evolución en sus aplicaciones y regiones donde se produce, en esta sección se analizan tres temas relevantes del mismo. El primer tema es acerca de las aplicaciones que hacen que este recurso sea de vital importancia a nivel mundial, el segundo acerca de las principales regiones de producción del cobre y finalmente se analizan las principales empresas productoras del cobre.



Fuente: ICSG, 2010:34.

Aplicaciones del cobre

El cobre, como recurso estratégico se ha utilizado para diversas industrias alrededor del mundo. Entre las industrias más preponderantes se encuentran la de energía y electricidad ocupando el 42% de consumo total por industria, como se observa en la gráfica 3.1. Esto se debe a que el cobre, tiene propiedades como su eficiencia en la producción de energía así como su sistema de distribución; causando que sea un excelente conductor de electricidad, y que las conexiones hechas con este recurso sean más eficientes y rápidas que su sustituto más cercano que es el aluminio (ICSG, 2010:3). Por lo que el uso del cobre brinda grandes beneficios a las empresas industriales y de alta tecnología que lo utilizan elevando su competitividad y calidad (Correa, 2008:90).

Refiriéndose a la época actual, el cobre se utiliza en chips, interruptores, cables y componentes para la creación de computadoras, teléfonos y otros dispositivos

electrónicos que son muy utilizados y fundamentales para el desarrollo y crecimiento económico y tecnológico en todo el mundo. Además, el cobre se utiliza para hacer motores, cables de alimentación tanto aislados como sin aislar, cables de alta tensión, media y baja, transformadores, y de trascendental importancia es, que el cobre es un componente esencial para hacer sistemas de producción de energía renovable, tales como “energía solar, eólica, geotérmica, células de combustible y otras tecnologías que son fuertemente dependientes del cobre debido a su excelente conductividad” (ICSG, 2010:38).

Otra de las industrias que consume cobre en gran cantidad, es el de la construcción (28%). Esto se visualiza en materiales como plomería, accesorios, tubos, grifos, puertas, diversos marcos, placas, techos, entre otros, que utilizan este recurso debido a que es resistente a la corrosión, es maleable, formable y dúctil, lo que brinda numerosos beneficios a esta industria (ICSG, 2010:46).

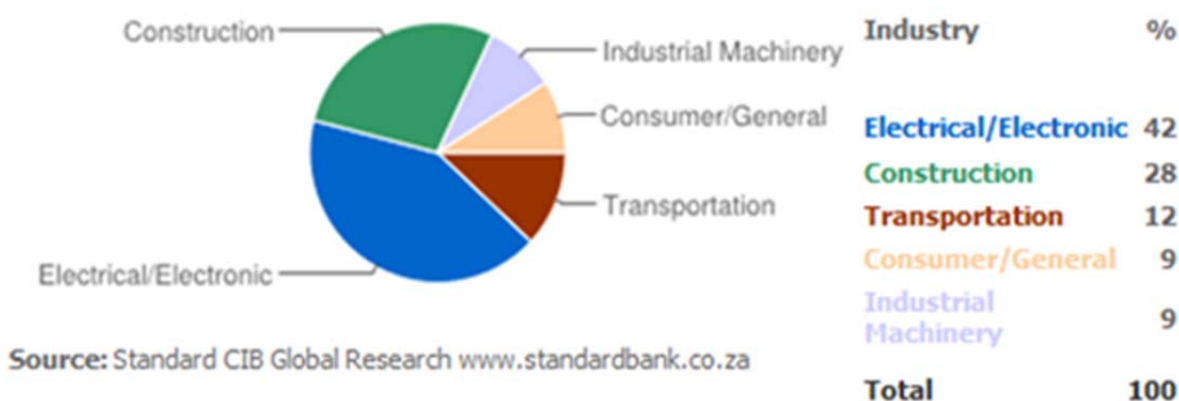
Asimismo, la industria del transporte utiliza un 12% del consumo industrial total del cobre. Esta utilización se debe a que el cobre tiene una gran conductividad térmica, muestra resistencia a la corrosión y es completamente reciclable sin perder ninguna propiedad. Por lo tanto, el cobre se visualiza en diversos componentes como motores, radiadores, frenos, cables, conectores y rodamientos para automóviles y camiones. Además este recurso junto a una aleación con el níquel, se utiliza en cascos de buques y barcos, reduciendo arrastres y mejorando el consumo de combustible. De igual forma, este mineral se utiliza en trenes y aviones de nueva generación que usan de 2 a 4 toneladas del mineral (ICSG, 2010:47).

De igual manera el cobre se utiliza para consumo general (9%), señalando que desde el comienzo de la civilización se ha usado el cobre para hacer utensilios de cocina, cerraduras, objetos de decoración y como objeto de intercambio de bienes, es decir, monedas de diversos valores, y que se siguen utilizando actualmente llegando a reemplazar a algunos billetes de denominación pequeña en diversos países. Asimismo hay que remarcar que este recurso es esencial para la salud de las plantas, los animales y los seres humanos, indicando que también tiene propiedades antimicrobianas por lo cual se usa para reducir la propagación de enfermedades (ICSG, 2010:49).

Finalmente, se observa que el cobre se emplea en la industria de maquinaria (9%), visualizándose en tanques, hélices, plataformas petroleras, buques, tuberías

expuestas al agua de mar y estaciones costeras de alimentación, debido a las diversas propiedades del mineral, resaltando su resistencia a la corrosión que lo hace ideal para todo tipo de entornos (ICSG, 2010:48). Además hay que mencionar y recalcar que este recurso es reciclable sin perder ninguna de sus propiedades físicas o químicas (Sarmentero, 2010: 21). Este consumo del cobre en las industrias del 2010 se puede observar en la siguiente gráfica.

Grafica 3.1 Consumo de cobre por industria.



Fuente: London Metal Exchange, visitada en diciembre 10 de 2011.

Como se puede visualizar, el cobre gracias a sus diferentes propiedades, es utilizado por diversas industrias, destacando la eléctrica/electrónica, de construcción y transporte, señalando que esto puede cambiar de acuerdo al crecimiento de cada industria. Asimismo se reconoce que la aplicación del cobre para diversos materiales y productos, lo hace esencial para el crecimiento en la competitividad de diversas industrias a nivel mundial, logrando que estas industrias obtengan beneficios económicos. Sin embargo, hay que analizar dónde se produce este mineral y quién lo transforma para su utilización en las diferentes industrias.

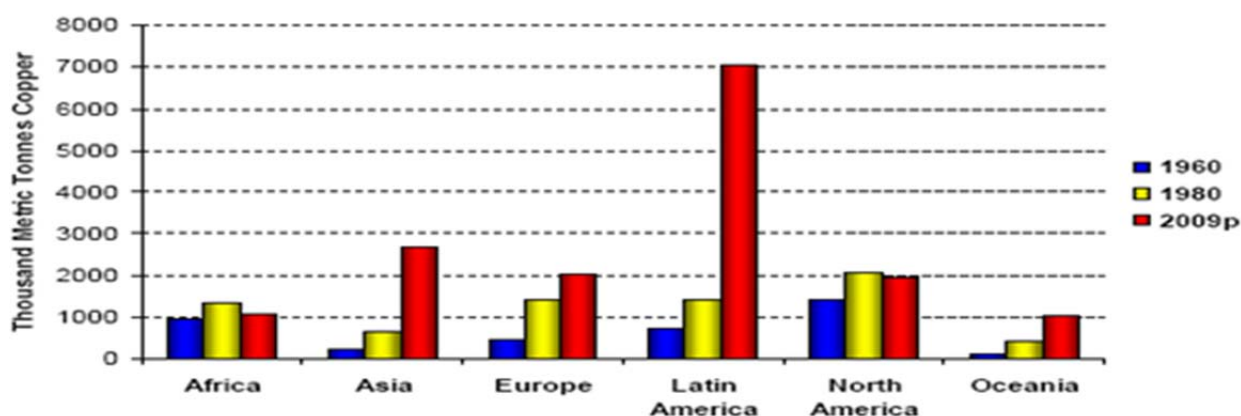
Regiones de producción mundial del cobre

Históricamente, en los años sesenta los países productores trascendentales de cobre eran de la región de Norteamérica y África, mencionando que la región latinoamericana trataba de controlar su crecimiento económico y en especial sus recursos naturales, con el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

Después en los años 80, en Latinoamérica se dio una apertura comercial, liderada por Chile, dejando atrás la sustitución de importaciones por un periodo neoliberal. Debido a esta nueva etapa se dieron grandes inversiones en Latinoamérica lo que trajo como resultado cambios relevantes, observando que la región de Norteamérica se mantuvo como primer productor mundial, pero Latinoamérica junto a Europa seguido por África fueron los segundos productores mundiales del recurso.

Finalmente en el año 2009, se presencia un gran cambio, la región de Latinoamérica lidera la producción mundial de cobre. En segundo lugar se encuentra Asia, que de igual manera presenta grandes e importantes cambios positivos en su economía. Después en producción mundial de cobre se encuentran Europa, Norteamérica, África y Oceanía, como se observa en la gráfica 3.2.

Gráfica 3.2 Producción de cobre de mina por región, 1960, 1980 y 2009p
(En miles de toneladas métricas)

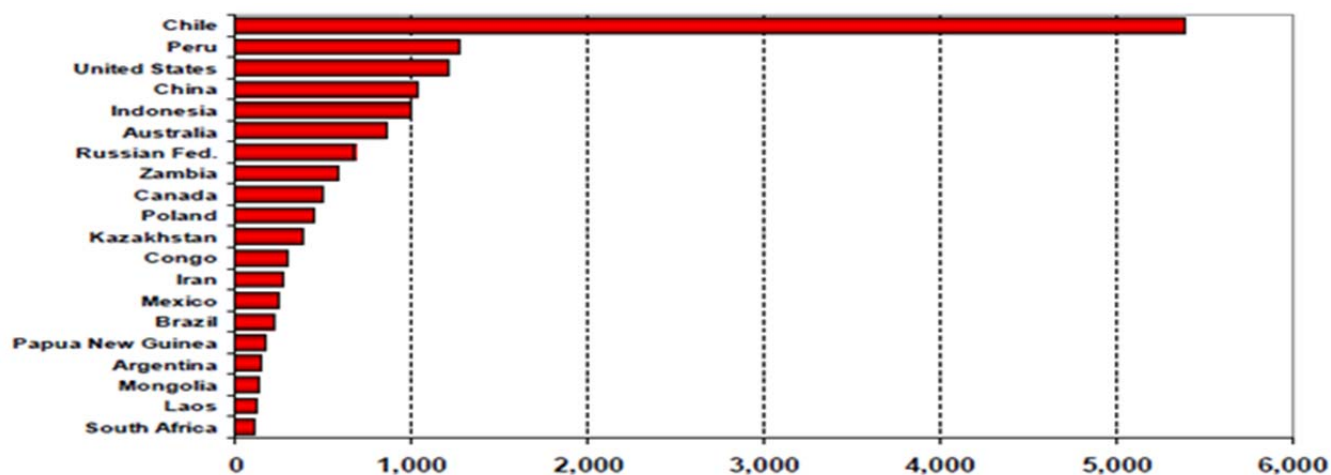


Fuente: The International Copper Study Group (ICSG), 2010:9

Como se visualiza en la gráfica preliminar, la región de Latinoamérica en el año 2009 presentó la mayor producción mundial de cobre, donde los principales países productores son Chile con 5.320 miles de toneladas métricas (TM) y Perú con 1.260 miles de TM. Asimismo, se observa en la gráfica 3.3 que, EEUU produjo 1.190 miles de TM, Australia 900 miles de TM, China 960 miles de TM, Indonesia 950 miles de TM y otros países con una producción mundial menor (U.S. Geological Survey, 2010:48). Indicando que este cambio acerca de los países productores de cobre, se debe a grandes

inversiones realizadas en los países de Latinoamérica y Asia, donde predominan empresas transnacionales.

Gráfica 3.3 Producción de cobre de mina por país. Top de los 20 países en 2009p. (En miles de toneladas métricas)

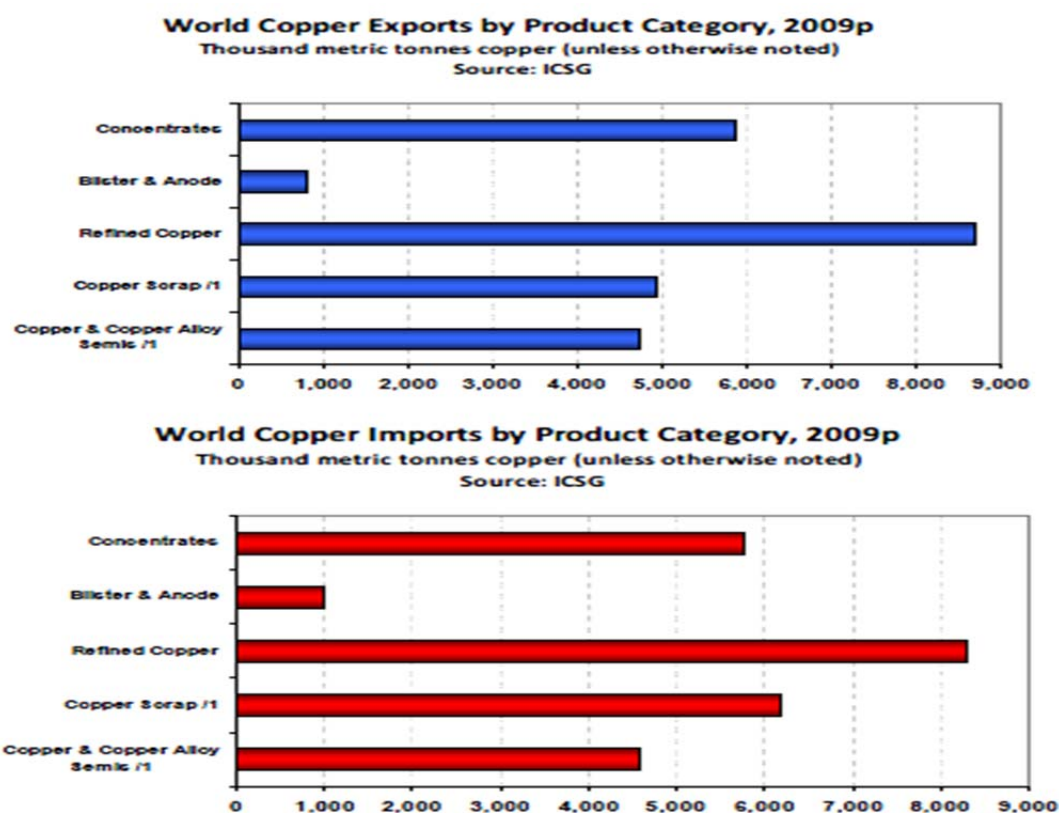


Fuente: The International Copper Study Group (ICSG), 2010: 10.

Como se observa en la gráfica, el principal productor de cobre de mina es Chile, seguido por Perú, Estados Unidos y China, señalando que estos cuatro países cuentan con las mayores reservas del cobre en el mundo. Asimismo, recientes investigaciones indican que 550 millones de toneladas de cobre se encuentran en Estados Unidos y 1,3 billones de toneladas de cobre se encuentran en las montañas de los Andes en Sudamérica (U.S. Geological Survey, 2010:48).

Por otro lado, la producción de cobre se analiza desde las principales categorías de producción, estas incluyen al cobre concentrado, en cátodos y blíster, lingotes, semis, en polvo y chatarra de cobre. Entonces si nos remitimos a la gráfica 3.4 se puede observar que las principales exportaciones e importaciones de cobre en el año 2009 son de cobre refinado, concentrado y chatarra de cobre, que es utilizado para reciclarlo, ya que como se menciona este mineral no pierde sus propiedades al reciclarse (ICSG, 2010: 31).

Gráfica 3.4 Exportaciones e importaciones mundiales de cobre por categoría de producto en 2009.

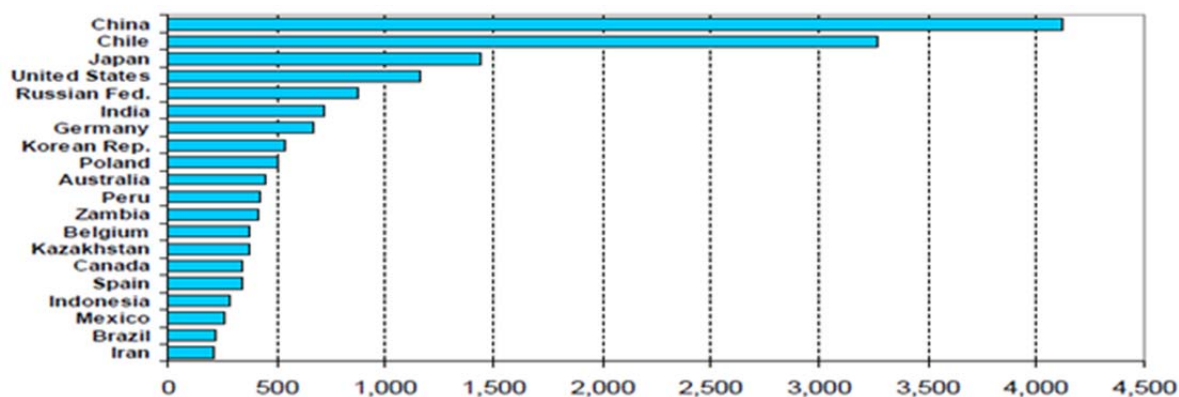


Fuente: The International Copper Study Group (ICSG), 2010: 31.

Por otro lado, se observa que los principales países productores de cobre refinado, que es la categoría primordial de comercio de cobre en el 2009, son China y Chile, señalando que en Chile se hace la producción primordialmente por la empresa estatal Codelco, aun cuando solo extrae un tercio del total de cobre en el país.

Posteriormente se encuentra Japón, Estados Unidos, Rusia, India, Alemania y Corea mostrando una producción mayor de 500 mil toneladas métricas como puede visualizarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 3.5 Producción de cobre refinado por país: Top de los 20 países en 2009p.
(En miles de toneladas métricas)



Fuentes: The International Copper Study Group (ICSG), 2010: 25.

Asimismo se analiza el sector del concentrado del cobre que es la segunda categoría relevante del comercio del mineral. Se observa en la gráfica 3.6 que los principales países exportadores de concentrado de cobre son Chile (principalmente por las empresas transnacionales), Perú, Indonesia, Australia, Canadá, Brasil, EEUU, Kazajistán, Mongolia y Argentina. Inversamente los principales importadores de concentrado son China, Japón, India, Corea, Alemania, España, Filipinas, Bulgaria, Brasil y Suiza.

Gráfica 3.6 Comercio internacional de los principales flujos de minerales de cobre y sus concentrados



Fuente: The International Copper Study Group (ICSG), 2010: 28.

Entonces, estudiando los países importadores de concentrado de cobre se visualiza que son los principales países productores de cobre refinado con una producción mayor a

500 mil toneladas métricas, a excepción de Chile (el cual lo hace mediante la empresa estatal) y Estados Unidos. Asimismo, hay que recalcar que este proceso de refinación de cobre es muy importante ya que requiere de tecnología avanzada, empleo y capacitación especializada, maquinaria moderna y desarrollada, entre otros factores, que le ayudan al país a obtener un significativo desarrollo industrial y tecnológico en el rubro minero. Es decir, los países exportadores de concentrado de cobre están desaprovechando la posibilidad de avanzar en su desarrollo industrial debido a que exportan materias primas para que otros países procesen el cobre y hagan productos con valor agregado. No obstante hay que tomar en cuenta ¿Quién se encarga de esta producción del cobre? Y ¿Quiénes se benefician económicamente de esta producción?

Principales empresas productoras mundiales del cobre

La producción mundial del cobre es llevada a cabo por diversas empresas, principalmente trasnacionales privadas. Estas empresas trasnacionales se diversifican de acuerdo a sus procesos y funciones, y habitualmente tienen sedes en varias partes del mundo (Edelman, 1988:115). Estas sedes o filiales se ubican en diferentes países, tomando en cuenta diversos factores como, las reservas del mineral, los beneficios tributarios y económicos que les brindan los países anfitriones, la calidad y los tipos de depósitos del mineral, entre otros. Por lo tanto, estas empresas se ubican comúnmente en los lugares donde pueden conseguir su objetivo, que son ventajas principalmente económicas y seguras para sus inversiones (Dickens, 2007:457). En el caso de las ETN mineras más relevantes con respecto a la explotación del cobre se encuentran BHP Billiton, Codelco, Anglo American, F. T. Freeport Indonesia, Kennekott, entre otras, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro III.I Top de las 20 minas de cobre por capacidad, 2010.

(En miles de toneladas métricas)

Rank	Mine	Country	Owner(s)	Source	Capacity
1	Escondida	Chile	BHP Billiton (57.5%), Rio Tinto Corp. (30%), Japan Escondida (12.5%)	Concs & SX-EW	1,300
2	Codelco Norte (includes Chuquibambilla, Radomiro Tomic, Mina Ministro Hales project)	Chile	Codelco	Concs & SX-EW	920
3	Grasberg	Indonesia	P.T. Freeport Indonesia Co. (PT-FI), Rio Tinto	Concentrates	780
4	Collahuasi	Chile	Anglo American (44%), Xstrata plc (44%), Mitsui + Nippon (12%)	Concs & SX-EW	520
5	El Teniente	Chile	Codelco Chile	Concs & SX-EW	454
6	Taimyr Peninsula (Norilsk/ Talnakh Mills)	Russia	Norilsk Nickel	Concentrates	430
7	Antamina	Peru	BHP Billiton (33.75%), Teck (22.5%), Xstrata plc (33.75%), Mitsubishi (10%)	concentrates	400
7	Los Pelambres	Chile	Antofagasta Plc (60%), Nippon Mining (25%), Mitsubishi Materials (15%)	concentrates	400
9	Morenci	United States	Freeport-MoMoRan Copper & Gold Inc./Sumitomo	Concs & SX-EW	390
10	Bingham Canyon	United States	Kennecott (Rio Tinto)	Concentrates	280
10	Batu Hijau	Indonesia	PT Pukuafu 20%, Newmont 41.5%, Sumitomo Corp., Sumitomo Metal Mining & Mitsubishi Materials 31.5%, PT Multi Daerah Bersaing 7%	Concentrates	280
10	Andina	Chile	Codelco Chile	concentrates	280
13	Kansanshi	Zambia	First Quantum Minerals Ltd (80%), ZCCM (20%)	Concs & SX-EW	270
14	Los Bronces	Chile	Anglo American (100%)	Concs & SX-EW	241
15	Zhezqazgan Complex	Kazakhstan	Kazakhmys (Samsung)	concentrates	230
16	Olympic Dam	Australia	BHP Billiton	Concs & SX-EW	225
17	Rudna	Poland	KGHM Polska Miedz S.A.	concentrates	220
18	Sarcheshmeh	Iran	National Iranian Copper Industry Co.	Concs & SX-EW	204
19	Spence	Chile	BHP Billiton	SX-EW	200
20	La Caridad	Mexico	Mexicana de Cobre S. A. (Grupo Mexico)	Concs & SX-EW	195

Fuente: The International Copper Study Group (ICSG), 2010: 11.

Entonces, en el cuadro se visualiza que de las principales minas productoras de cobre, ocho se encuentran en Chile, señalando que solo tres de estas minas se extraen por la empresa minera estatal Codelco, mientras que las demás son explotadas por empresas trasnacionales. En el caso de Estados Unidos hay 2 minas importantes, la Morenci y Bingham Canyon. Indonesia igualmente tiene 2 minas substanciales, la Grasberg y Batu Hijau. Las otras ocho minas, se encuentran en Rusia (Taimyr Peninsula), Perú

(Antamina), Zambia (Kansanshi), Kazahstan (Zhezkazgan Complex), Australia (Olympic Dam), Polonia (Rudna), Iran (Sarcheshmeh) y México (La Caridad).

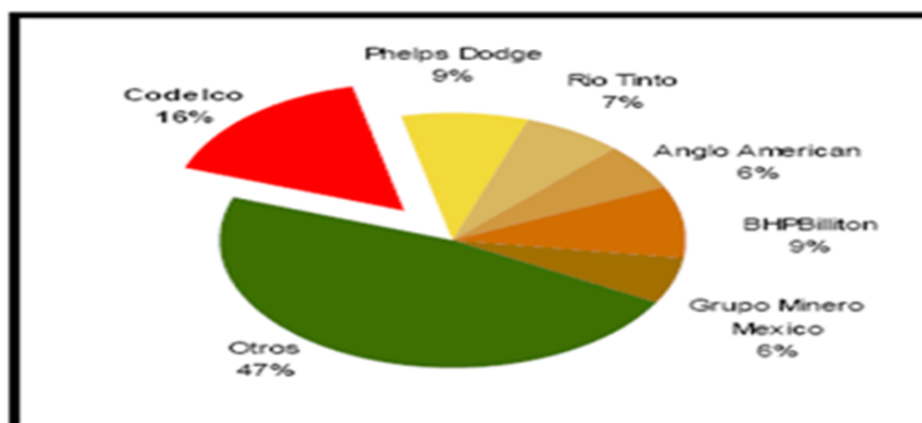
Por otro lado, hay que señalar que las empresas cuentan con una participación en la producción mundial del cobre, donde las principales empresas mineras son las siguientes. CODELCO, empresa chilena, cuenta con una participación aproximada de 16% mundial, recalando que es la única de estas empresas que tiene una titularidad pública. Codelco tiene divisiones que están organizadas bajo dos Vicepresidencias de Operaciones: La “Vicepresidencia de Operaciones Zona Norte que incluye a las Divisiones de Chuquicamata, Radomiro Tomic, Salvador, y la recientemente creada División Ministro Hales, que aún no entra en operaciones; y la Vicepresidencia de Operaciones Centro Sur, que incluye a las Divisiones Andina, Ventanas y El Teniente” (Codelco, 2012).

BHP Billiton, con una participación de 9% es de un grupo australiano con sede en “Melbourne y comprende dos compañías de titularidad privada: BHP Billiton Limited y BHP Billiton Plc. Opera mayoritariamente en depósitos ubicados en Australia (Olympic Dam) y Sudamérica (Cerro Colorado y Escondida, en Chile, y Antamina, en Perú)” (Correa, 2008:93). Phelps Dodge, con una participación del 9% es una compañía privada estadounidense. Esta cuenta con “instalaciones de explotación cuprífera en el sudoeste de los Estados Unidos y Sudamérica, operando mayoritariamente en los depósitos de Candelaria y El Abra, ambos ubicados en el norte de Chile y en Cerro Verde, ubicado en el sur de Perú” (Ibíd., 2008:93).

Asimismo se encuentra Rio Tinto, con un 7% de participación, la cual es una “combinación de dos compañías privadas: Rio Tinto Plc y Rio Tinto Limited. Originalmente, fue una compañía británica que nació para operar el depósito de Rio Tinto (Huelva, España). En la actualidad, maneja depósitos en Estados Unidos, Australia, Zimbawe y Chile” (Correa, 2008:93). El Grupo Minero México, con una participación del 6% “es una compañía de nacionalidad mexicana y de titularidad privada, con sede en Ciudad de México, centrando su explotación en México y Perú” (Ibíd., 2008:93). Anglo American, con una producción mundial del 6% es una compañía de carácter “privada formada en 1999 por la combinación de Anglo American Corporation of South África y Minorco, dominada por inversionistas británicos y con

sede en Londres. Su explotación se concentra en Sudáfrica, Chile y Perú” (Ibíd., 2008:93). Estas participaciones se pueden visualizar en la siguiente gráfica.

Gráfica 3. 7 Participación por empresa en la producción de cobre en el Mundo.



Fuente: Correa, 2008:93.

Un punto importante a destacar es que las empresas más importantes a nivel mundial se concentran en Chile, seguidas por Estados Unidos e Indonesia, remarcando que la mayoría son empresas transnacionales, y que como lo menciona Gilpin, se ubican donde pueden obtener más ventajas y beneficios económicos y tributarios, como se ha estudiado ya en los capítulos precedentes (Gilpin, 1987:232).

Entonces se puede resumir que el cobre es un mineral de gran importancia a nivel mundial y es usado para diferentes industrias, entre las más preponderantes se encuentran la de energía, electricidad y construcción, las cuales utilizan este recurso para ser más competitivas y eficientes a nivel mundial. Asimismo se estudió que los principales productores mundiales de cobre de mina son aquellos que tienen las reservas más grandes del cobre. Además, se aprecia que los países que importan en gran medida el cobre como materia prima, son los que obtienen más beneficios en su desarrollo industrial y económico. Finalmente se observa que las empresas que se encargan de la producción mundial de cobre son principalmente transnacionales privadas que responden a intereses propios y a un objetivo común: obtención de ganancias. Entonces económicamente las que obtienen más beneficios en la producción y comercialización de este mineral son las empresas mineras, las cuales son mayoritariamente privadas,

resaltando que también son las que asumen los riesgos que se presentan en el sector de la minería.

3.2 El Cobre en Chile

En Chile la actividad minera, especialmente la producción, comercialización y exportación de cobre es una de las actividades económicas principales. De tal forma que la producción del cobre aporta una participación promedio de más del 10% en el producto interno bruto (PIB) y representa más del 50% de las exportaciones totales de Chile, lo que evidencia la relevancia de este sector para el país. Debido a su importancia, se hace un análisis económico, el cual se divide en 2 partes. La primera acerca de las regiones y empresas productoras de cobre y la segunda acerca de los indicadores económicos de la actividad minera en Chile.

Regiones y empresas productoras de cobre en Chile

A lo largo de todo el Estado de Chile, a excepción de la región norte de Arica Parinacota, desde la región norte de Tarapacá hasta la región sur de libertador Bernardo O'Higgins se puede visualizar actividad minera, siendo la actividad principal la producción del cobre.

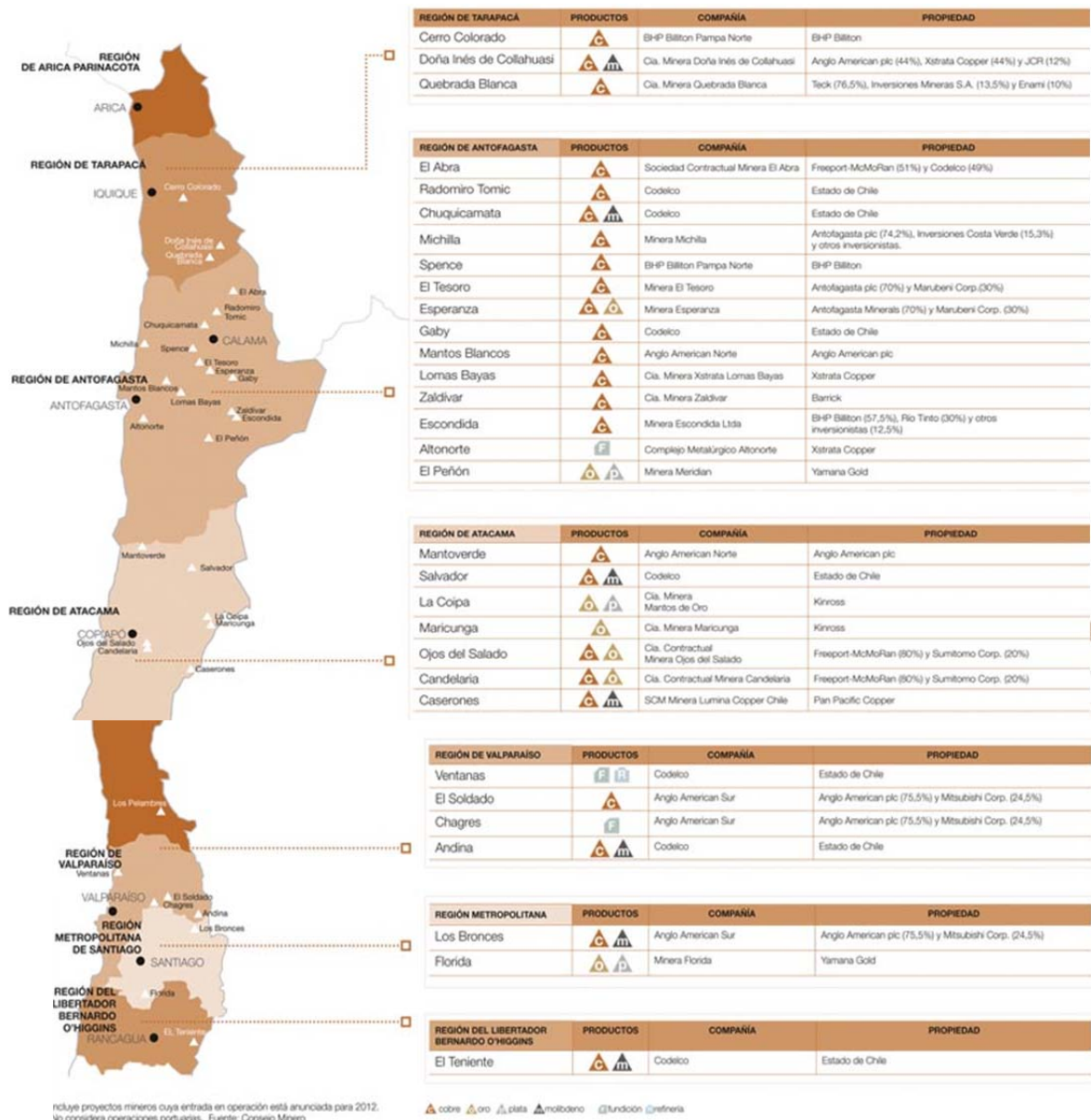
Se observa que en la región norte de Tarapacá hay 3 compañías privadas, BHP Billiton Pampa norte, Cía. Minera Doña Inés de Collahuasi y Cía. Minera Quebrada blanca, que se dedican a la extracción del cobre y una de ellas también se dedica a la producción del molibdeno. En la región de Antofagasta, se observan la mayoría de compañías, entre estas 11 compañías privadas y 3 compañías estatales. Entre las compañías privadas se encuentran Sociedad contractual minera el Abra, Minera Michila, BHP Billiton Pampa norte, Minera el Tesoro, Minera Esperanza, Anglo American norte, Cía. Minera Xstrata Lomas Bayas, Cía. Minera Zaldivar, Minera Escondida Ltda. Complejo metalúrgico Altonorte y minera Meridian. Las compañías de la empresa estatal Codelco son Radomiro Tomic, Chuquicamata y Gaby.

En la región de Atacama, se localiza una compañía estatal (El Salvador), 4 compañías privadas que producen cobre (Anglo American norte, Cía. Contractual Minera Ojos del Salado, Cía. contractual Minera Candelaria y SCM Minera Lumina Copper Chile) y 2 compañías privadas donde una produce oro y plata, y la otra solo oro

(Cía. Minera Mantos d Oro y Cía. Minera Maricunga). En la región consiguiente, la de Coquimbo, se encuentran 2 compañías privadas productoras de cobre, Cía., Minera Teck Carmen de Andacollo y Minera Los Pelambres (la cual también produce molibdeno). Por otra parte, en la región de Valparaíso, se encuentran 2 compañías estatales (Ventanas y Andina) y la compañía privada Anglo American sur que se dedica a la producción y fundición de cobre.

Asimismo en la región metropolitana se encuentran 2 compañías privadas, una que produce cobre y molibdeno (Anglo American sur) y la otra que se dedica a la producción de oro y plata (Minera Florida). En la última región, libertador Bernardo O'Higgins, se localiza la empresa estatal Codelco El Teniente, dedicada a la producción de cobre y molibdeno, como se observa en el mapa 3.1.

Mapa 3.1 Actividad minera en Chile



Fuente: <http://www.consejominero.cl/home/mapa.html>

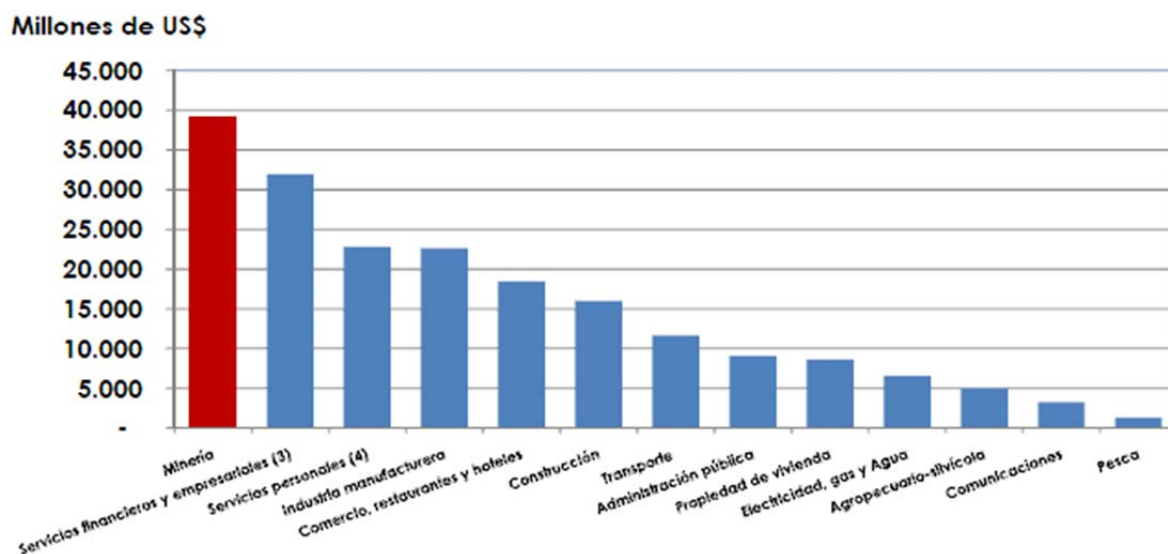
Entonces se puede sintetizar que en todo el país, exceptuando la primera región norte, hay actividad minera de cobre en enorme medida, indicando que la mayoría de empresas productoras son compañías privadas. Asimismo este sector de la minería tiene un gran peso económico, como se analizará en la siguiente sección.

Indicadores económicos del sector de la minería del cobre en Chile

La participación de la minería en Chile es muy importante en el Producto Interno Bruto (PIB), indicando que en los últimos años, desde el 2004 hasta el 2010, la actividad minera ha sido la más importante en el Producto Interno Bruto, como puede observarse en la siguiente gráfica (Mac-Lean, 2011:4).

Gráfica 3.8 PIB de Chile por actividad económica 2010

PIB corriente 2010. Millones de US\$ a precios corrientes.



Fuente: Mac-Lean, 2011:4.

De igual manera, como se observa en el cuadro III.II, la minería ocupa desde un 8.4% de participación en el PIB en el año 2003 hasta un 19.2% -a precios corrientes de cada año- en el año 2010, aunque hay que remarcar que su interacción con otros sectores es muy baja (Pizarro y Ainzua, 2003:2). Por otro lado, hay que señalar que tiene un incremento constante desde el 2003 hasta el 2007, y que decae en 2008 recuperándose

en los siguientes dos años. Asimismo hay que acentuar que el precio del cobre disminuyó en 2008 y 2009 al igual que las exportaciones, lo cual se ve reflejado en la participación de la minería en el PIB.

Cuadro III.II PIB y % de participación de la Minería en Chile.

PRODUCTO INTERNO BRUTO Y PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE LA MINERIA				
Año	PIB a Precios Constantes Serie Empalmada		% PARTICIPACION DE MINERIA EN EL PIB	
	Millones de pesos 2003 ⁽¹⁾	% Variacion anual	A precios constantes 2003 ⁽²⁾	A precios corrientes de cada año ⁽²⁾
2003	51.156.415		8,4%	8,4%
2004	54.246.819	6,0%	8,5%	12,9%
2005	57.262.645	5,6%	7,7%	15,7%
2006	59.890.971	4,6%	7,4%	22,3%
2007	62.646.127	4,6%	7,3%	22,8%
2008	64.940.432	3,7%	6,7%	17,6%
2009	63.848.206	-1,5%	6,7%	15,6%
2010	67.167.124	5,2%	6,4%	19,2%

Fuentes:

(1) Banco Central de Chile.

(2) Cochilco, en base a Banco Central de Chile

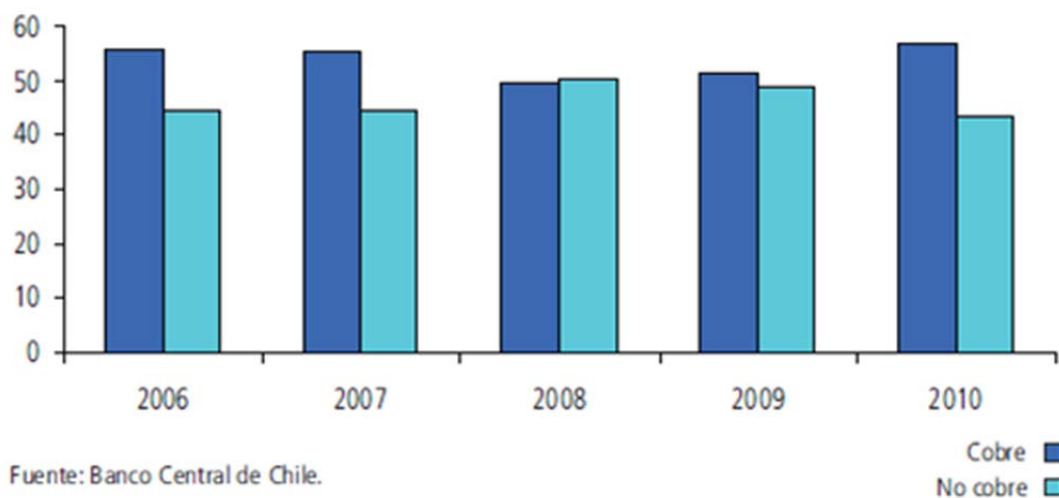
Nota: Cifras Preliminares

Fuente: Sonami, visitada en Mayo 20 de 2012.

Por otro lado, “dentro de una economía como la chilena, la cual está orientada a la exportación, el cobre es el principal producto generando las mayores divisas en el país” (Lasnibat, 2008:23). Esto se ratifica en la gráfica 3.9, que muestra que las exportaciones anuales de cobre a nivel nacional desde el año 2006 al 2010 representan más del 50% del total de exportaciones del Estado, corroborando su enorme peso económico en la balanza comercial.

Asimismo se observa que las exportaciones del cobre disminuyeron principalmente en el año 2008 y 2009. Señalando que el mundo en general sufrió una crisis financiera importante en el año 2008 causada por Estados Unidos en el sector inmobiliario y que presentó sus mayores contrariedades en los años siguientes a esta, y el caso del cobre no fue la excepción.

Gráfica 3.9 Participación del cobre en las exportaciones de Chile (%)

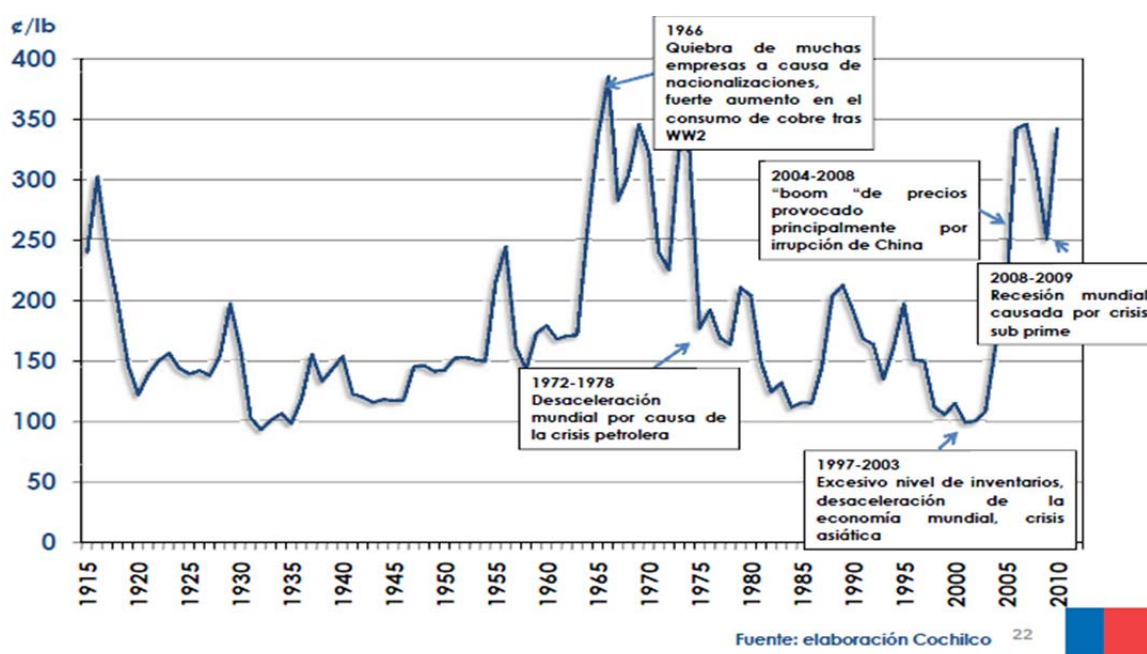


Fuente: Banco Central de Chile, 2010:45.

Por otra parte, en los mismos años, es decir el 2008 y 2009 el precio del mineral mostró una disminución, volviendo a estabilizarse y a aumentar en el año 2010, como puede apreciarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 3.10 Evolución del Precio real del cobre 1915- 2010

Promedios anuales



Fuente: Mac-Lean, 2011:22.

Conjuntamente, en el análisis del tema del precio del cobre es importante señalar que, la actual coyuntura internacional así como el crecimiento de la actividad mundial y la fluctuación de las principales monedas del mundo, han estado atrás del fuerte aumento que ha tenido el precio del cobre. “La posible evolución de los tipos de cambio entre las principales economías está en el centro de la discusión respecto de la naturaleza que tendrá el ajuste a los desequilibrios entre ahorro e inversión en el mundo, lo que ciertamente incidirá en el precio de los commodities” (De Gregorio, González y Jaque, 2005:4), aunque hay que recalcar que un factor determinante en el precio de los *commodities* es el progreso de la actividad económica mundial, así como el de la demanda y oferta mundiales.

Respecto a la evolución de la actividad económica mundial encontramos que un “mayor crecimiento de la producción mundial conduce a un incremento de los precios de los productos básicos. Parte importante de este incremento está ligado a la mayor demanda surgida desde las distintas regiones, derivada, por ejemplo en el caso de metales básicos, de la industria de la construcción o electrónica, entre otras” (De Gregorio, González y Jaque, 2005:5).

En el caso de la demanda, China es el principal demandante del cobre, y regionalmente Asia representa más del 40% del consumo mundial de este recurso. Este aumento en la demanda, lleva implícita una tendencia en la “dinámica de crecimiento mundial que ha llevado a un cambio en la composición de la demanda por regiones hacia una mayor expansión de la demanda de productos básicos, por sobre el crecimiento del producto mundial agregado” (De Gregorio, González y Jaque, 2005:6). Aunque hay que acentuar que esta demanda ha sido gracias a los países en desarrollo como China que han mantenido la intensidad del uso del cobre a un nivel estable mundial donde el precio del cobre se ha mantenido.

Respecto a la oferta mundial, se puntualiza que el cobre es durable y sus existencias pueden ser mantenidas indefinidamente. No obstante, las “existencias de gran magnitud o en ascenso deprimen el precio. La relación se ve distorsionada por la existencia en poder de los consumidores, que no pueden ser objeto de observación, y por las expectativas de cambiar en las existencias y en los precios, también imposibles de observar” (Lonhoff, 1981:26). Asimismo, la sobreoferta, que llega a darse comúnmente mediante una sobreproducción, lleva a una disminución del precio como lo

han argumentado varios analistas. Tal es el caso de la década del 90 cuando el precio del cobre se vio minado por una sobreproducción del mineral llevada a cabo principalmente por las empresas trasnacionales ubicadas en Chile. Igualmente otro factor que puede afectar el precio de un bien son los precios de bienes sustitutos, en este caso el del aluminio (Ibañez, 2003:50).

De igual manera, se deben analizar los cambios reales entre las principales regiones del mundo debido a que son preponderantes en la determinación de los precios de los productos básicos. Esto se ejemplifica, con “los cambios en las paridades internacionales [principalmente cuando son monedas de países importantes en el comercio mundial como China y USA] que generan cambios en las demandas relativas entre regiones, y por esa vía afectan el precio de estos” (De Gregorio, González y Jaque, 2005:6).

Por otro lado y aterrizando la situación del precio al contexto del caso de estudio, se puede observar que el “precio del cobre, para un país como Chile que depende en gran medida del metal rojo, afecta directamente en el Producto Interno Bruto (PIB) de la nación, [...] por lo que es una variable que influye en forma directa en las vías de desarrollo de este país” (Lasnibat, 2008:25). Asimismo este tema se ve relacionado con la producción del recurso, actividad que actualmente es realizada mayoritariamente por las empresas trasnacionales como se aprecia en el cuadro III.III.

Cuadro III.III Producción total de cobre en Chile 2006-2010

(Miles de toneladas de cobre fino)

Año	2006	2007	2008	2009	2010
Total empresa Estatal	1675,9	1583,3	1466,4	1702,0	1689,1
Total Empresas Privadas	3684,9	3973,7	3681,2	3692,4	3508,6
Total Nacional	5360,8	5557	5327,6	5389,6	5418,5

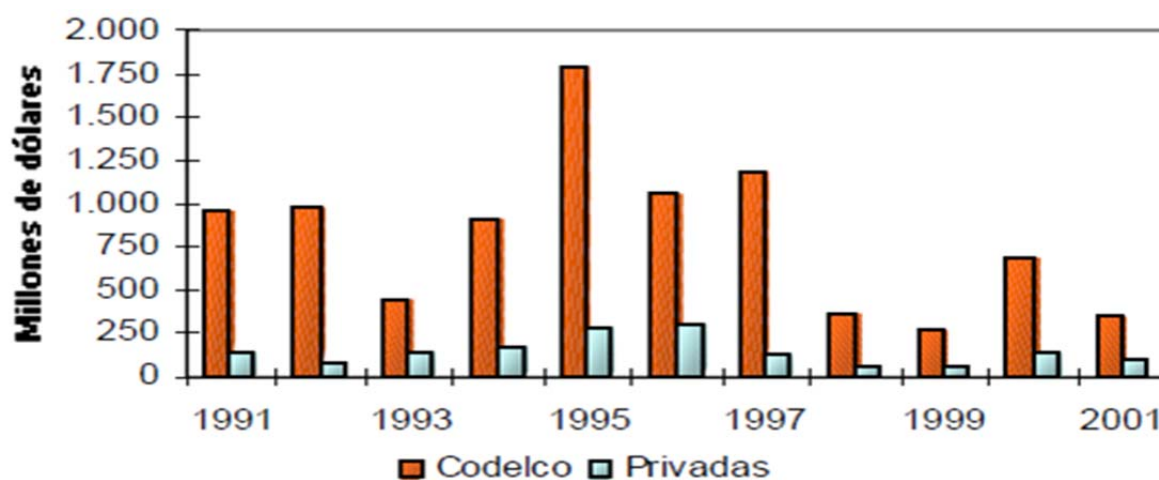
Fuente: Elaboración propia con datos de la Sonami – Sociedad Nacional de Minería en http://www.sonami.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=256&Itemid=122

En el cuadro se visualiza que del año 2006 al 2010 aumentó la producción de 5360,8 miles de toneladas a 5418,5 miles de toneladas. De igual forma, se observa que mientras las empresas privadas tuvieron una producción de 3508,6 miles de toneladas de cobre fino, la empresa estatal solo tuvo una producción de 1689,1. Por lo tanto, analizando que las empresas privadas producen un 64,75% de la producción total de cobre fino en Chile, se puede interpretar que obtienen beneficios económicos doblemente superiores a los que puede obtener la empresa estatal Codelco. No obstante, estos beneficios económicos obtenidos por las trasnacionales en la explotación del cobre chileno no se ven representados en los aportes que recibe el Estado, haciendo tal aseveración de acuerdo a diversas investigaciones históricas e informes oficiales.

Remontándonos al periodo 1990-2000, se observa en la gráfica 3.11 que Codelco aporta al Estado más del triple de dinero que las empresas mineras privadas. Esto tomando en cuenta que, debido a la sobreproducción de cobre de mina hubo una disminución del precio del cobre que llevó a una disminución de los ingresos recibidos por el Estado. Estos aportes pasaron de “2.243 millones de dólares en 1989, a solamente 274 millones de dólares para 1999. De esta forma Codelco, que en 1989 aportaba el 25,6% del presupuesto nacional, en 1999 sólo contribuyó con el 1,8% del presupuesto nacional” (Alcayaga, 2005:26). Por parte de las empresas trasnacionales, éstas no aumentaron su contribución al Estado (a excepción del año 1994, 1995 y 1996), a pesar de haber incrementado su producción casi al triple, de hecho hay que recordar que solo dos empresas privadas pagaron impuestos, lo que constituye una gran pérdida de ingresos económicos para el Estado.

Recientemente en 2010, Codelco pagó en impuestos 6 mil millones de dólares que equivalen al 60% del aporte total de la minería, aun cuando su producción fue tan solo de 31,17% del total de la producción de la minería en Chile. Es decir, en total, Codelco más las empresas privadas pagaron 10.033 millones de dólares, indicando que las empresas privadas obtuvieron una producción del 64,75%. Irónicamente las empresas privadas tienen una producción que duplica a la de Codelco, pero Codelco aporta el doble de impuestos que las empresas privadas (Mac-Lean, 2011:7).

Gráfica 3.11 Aportes de Codelco- Minería privada, 1991-2001 (US\$ de 2002)



Fuente: Ibañez, 2003:34.

Por lo tanto, “el Estado de Chile no sólo es sujeto pasivo de los perjuicios causados por la baja del precio del cobre, sino que además no tiene ningún control sobre el ciclo de explotación generado por las compañías extractoras de cobre en el Estado” (Vega, 1999:10). Por lo tanto “de allí surge la vulnerabilidad de Chile cuando las transnacionales adaptan sus costos a la coyuntura de precios del mercado mundial, la misma que las transnacionales provocan con su estrategia de sobreproducción” (Vega, 1999:10).

Asimismo, el Estado de Chile no obtiene las ganancias correspondientes a pesar de las grandes inversiones e incentivos que se han dado en el país, como lo muestra el cuadro III.IV y como lo apuntan varios analistas como Cárcamo, Tenewicki, Caputo, Alcayaga, entre algunos otros. Las inversiones extranjeras en 31 años, es decir de 1974 a 2005 ha sido de 19.976 millones de dólares pero las empresas trasnacionales han obtenido y aumentado esta ganancia en un solo año, como lo sugieren varias investigaciones. Entonces teórica y prácticamente se cumple el objetivo de las empresas trasnacionales en invertir fuera de los países de origen puesto que ganan acceso a bienes y recursos específicos, ganan acceso a nuevos mercados así como defienden los mismos, diversifican y reducen los costos de producción, obtienen mayores ganancias y minimizan impuestos (Dickens, 2007:457).

Cuadro III.IV Ganancias de las Empresas Extranjeras en la minería del cobre en 2006 y las inversiones extranjeras totales en la minería chilena desde 1974 hasta 2005 (millones de dólares)

Ganancias de las Empresas Extranjeras en el Cobre en 2006	20.000
Inversiones Extranjeras Bruta en Minería chilena 1974-2005	19.976

Fuente: Cárcamo y Tenewicki, 2010:5.

En años recientes, estas empresas han mostrado ganancias superiores a las mostradas en el año 2006, recalcando que en 2008 y 2009 se redujeron por la crisis mundial, como lo indican algunos investigadores como Alcañaga, Galarce, Caputo, etc. Sin embargo se recuperaron en ganancias llegando a los 34.632 millones en 2011.

Cuadro III.V Ganancias de las grandes mineras privadas, principalmente extranjeras, 2006 - 2011 (millones de dólares)

Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Excedentes de mineras privadas	25.405	28.001	23.295	19.,424	29.575	34.632

Fuente: Estimaciones a partir de informaciones financieras oficiales del Consejo Minero y de CODELCO. La fuente sobre producción y precios del cobre es COCHILCO. Caputo y Galarce, 2011.

Sin embargo, las empresas trasnacionales, a pesar de sus fructíferas ganancias, aportan muy poco al erario nacional, mientras que Codelco, que solo explota un tercio de todo el cobre de Chile, “aporta cinco veces más que todas las empresas privadas del cobre que explotan los 2/3 restantes de cobre; y además, más del doble de lo que le aporta todo el sector privado en su conjunto (Bancos empresas, eléctricas, telefónicas, Multinacionales extranjeras del cobre y oro etc.)” (Cárcamo y Tenewicki, 2010:6).

A pesar de esto, hay que recordar que la mayoría de empresas mineras nunca ha pagado ningún impuesto e ilógicamente el Estado chileno mantiene una deuda con estas “multinacionales por más de 2.600 millones de dólares debido al crédito fiscal

acumulado por las pérdidas en sus balances. Éstas se pueden arrastrar año a año en una cuenta conocida como Fondo de Utilidades Tributables (FUT), lo que evita pagar impuestos mientras se tenga pérdidas acumuladas” (Pérez, 2005: 15). Por lo tanto, “no es de extrañar, entonces, que de las 47 empresas privadas que explotan yacimientos cupríferos en Chile, 44 han declarado interrumpidamente pérdidas en sus balances por más de 20 años” (Pérez, 2005: 19).

Además de la pérdida de estos impuestos, las empresas trasnacionales y nacionales que frecuentemente producen y exportan cobre, tampoco pagan al Estado por el uso de los puertos. Esto debido a que, en el gobierno del Presidente Ricardo Lagos, se privatizaron la mayoría de puertos nacionales, por lo cual “el Estado ya no recibe ingresos por los servicios de embarque en los puertos utilizados para la salida del mineral” (Pérez, 2005: 20).

En recapitulación, Chile principal país en producción y reservas del cobre, cuenta con varias empresas mineras privadas y extranjeras y una estatal que es Codelco. Esta actividad minera representa un alto porcentaje en el Producto Interno Bruto del Estado, así como más del 50% de exportaciones. Sin embargo, estas exportaciones así como la producción del cobre no se ven reflejadas en los ingresos que el Estado debiera recibir por los mismos, principalmente por las aportaciones que las empresas trasnacionales no dan al Estado. Esto se refleja puesto que Codelco, a pesar de producir solo un tercio del cobre en Chile aporta al Estado más que las empresas mineras trasnacionales, aun cuando estas explotan el doble del cobre y cuando sus ganancias tan solo en el año 2010 se estiman en 29.575 millones de dólares.

Preponderantemente también hay que resaltar que por más de 20 años la mayoría de las empresas trasnacionales mineras no han pagado impuestos al Estado y además Chile mantiene una deuda con estas empresas debido al crédito fiscal acumulado por las pérdidas en sus balances, lo que se traduce en grandes pérdidas económicas para el Estado. Por lo que el Estado respecto a las empresas trasnacionales está perdiendo social, económica e industrialmente. Esto debido a que la mayoría de las empresas privadas ubicadas en Chile exportan el mineral como materia prima en vez de hacerlo como producto con valor agregado, no aportan al fisco y además cuentan con los mecanismos legales y tributarios para no pagar lo correspondiente al Estado de Chile por la explotación del cobre. Además, gracias a la ley 19.389 de 1995, no se puede tener

la información de impuestos de contribuyentes chilenos, incluyendo las empresas mineras extranjeras, que ayuden al desarrollo de investigaciones para la aplicación de políticas que puedan solventar este problema que lleva a descomunales pérdidas económicas.

Conclusiones

Este capítulo ha situado al cobre en un contexto global y particular en el estado de Chile. Se ha hecho con el fin de tener una descripción de las principales utilidades del cobre, así como de las regiones donde se produce y de las empresas que lo producen, mostrando fundamentalmente quienes son los actores que se benefician económicamente en su explotación y producción.

Este capítulo demostró que el cobre es usado para diferentes industrias, entre las más sobresalientes se encuentran la de electricidad, construcción y transporte, las cuales utilizan este recurso para ser más competitivas y eficientes a nivel mundial. También se indica que los principales productores mundiales de cobre de mina son Chile, Perú, China y Estados Unidos, que al mismo tiempo son aquellos que tienen las reservas más grandes del cobre. Además, se observa que los países que importan en gran medida el cobre como materia prima, son los que obtienen más beneficios en su desarrollo industrial y económico. Por otra parte, se observa que las empresas que se encargan de la producción mundial de cobre son principalmente transnacionales privadas que responden a intereses propios y a un objetivo común: obtención de ganancias. Entonces económicamente las que obtienen más beneficios en la producción y comercialización mundial de este mineral son las empresas mineras, las cuales son mayoritariamente privadas.

En el caso de Chile, principal país productor y con las mayores reservas del cobre, cuenta con actividad minera en casi todo su territorio, exceptuando una región, indicando que la mayoría de empresas productoras son compañías privadas y primordialmente extranjeras, y una estatal que es Codelco.

Esta actividad minera representa un alto porcentaje en el Producto Interno Bruto del Estado, así como más del 50% de las exportaciones totales del país. Sin embargo, estas exportaciones conjuntamente con los precios y la producción del cobre no proporcionan los ingresos económicos correspondientes al Estado debiéndose

principalmente a que las empresas trasnacionales no han aportado al Estado los impuestos pertinentes aun cuando estas empresas explotan el doble del cobre que la empresa estatal Codelco y cuando sus ganancias actuales superan los 29.000 millones de dólares.

¿Quién obtiene mayores beneficios económicos de la producción del cobre en Chile? Las empresas mineras privadas trasnacionales. Pese a esto, el Estado obtiene enormes beneficios económicos, recordando que Codelco es una importante empresa mundial en el rubro minero.

CAPÍTULO IV

DINÁMICAS LEGALES Y TRIBUTARIAS DEL SECTOR DE LA MINERÍA DEL COBRE EN CHILE

Introducción

“La transparencia tributaria que venía de un gobierno dictatorial fue suprimida por un gobierno democrático” (Alcayaga, 2005:81).

En el presente capítulo, se hará un análisis legal y de instrumentos de tributación respecto al cobre Chileno en relación al Estado y las empresas trasnacionales. Por lo cual, se presentan los principales fundamentos de las leyes así como de los instrumentos frecuentemente utilizados para tributar. La importancia de estos elementos radica en que se podrá visualizar quien gana más en la explotación y comercialización de este producto y de qué manera se realiza. Por consiguiente, este capítulo se ha dividido en dos partes.

En la primera parte se presenta un análisis de la dinámica legal. En este análisis, se presentan las principales leyes promulgadas en Chile desde la nacionalización del cobre por el entonces presidente Allende, pasando a las leyes emitidas en la dictadura militar, los gobiernos de la concertación y los gobiernos actuales.

En la segunda parte, se presenta un análisis de los instrumentos para la tributación. Acerca de estos instrumentos de tributación, se destacan los principales impuestos en el rubro minero y los instrumentos que se ocupan para retardar, minimizar o bien eludir impuestos.

Finalmente, se tienen las conclusiones, que mostrarán, cómo los gobiernos desde 1974 hasta la actualidad, han proporcionado los instrumentos legales y tributarios necesarios para que las empresas mineras, minimicen o bien no tributen al Estado por la explotación y comercialización del cobre. Lo que quiere decir, que si bien las empresas no tributan lo que deberían o bien no tributan, lo hacen “legalmente”.

4.1 Dinámica legal del sector de la minería del cobre en Chile

En el Estado de Chile, las leyes y en especial las del rubro minero, han mostrado una evolución notoria desde la nacionalización del cobre en 1971 hasta la

desnacionalización en la dictadura y en los gobiernos de la concertación. Esta evolución en la legislación ha mostrado cambios que ciertamente se realizaron para beneficios a la sociedad chilena. Sin embargo, como se analizará a continuación estos cambios pueden no ser los más convenientes para el Estado de Chile. Para lo cual, esta sección se desarrollará en tres partes. En la primera parte se estudiará la ley promulgada por el presidente Allende en 1971, en la segunda se analizarán las leyes emitidas por la dictadura militar de Augusto Pinochet y finalmente se analizarán las leyes dictadas por los gobiernos de la concertación.

Ley promulgada por Allende respecto al cobre

Como se mencionó anteriormente, en el año de 1971 el presidente Salvador Allende promulgó una de las leyes más importantes en el rubro minero de Chile, la ley n° 17.450, la cual nacionalizó el cobre (Caputo y Galarce, 2011). Esta nacionalización del cobre, como lo indicó el entonces presidente, se hizo debido a que es más lucrativo para Chile extraer, producir e industrializar el cobre por el Estado, en vez de, hacerlo por otros actores como las empresas trasnacionales, que en ese entonces eran las que obtenían más ganancias productivas y económicas del recurso no renovable (Cárcamo y Tenewicki, 2010:2).

Por lo cual, se puede señalar que la teoría concuerda con la práctica ya que como lo menciona Gilpin, la lógica del mercado, en este caso el de las empresas trasnacionales, es la de realizar actividades que les puedan proporcionar rentabilidades económicas, y en el caso del Estado, es la de manejar y controlar las actividades que proporcionen estas rentabilidades económicas (Gilpin, 1987:11).

No obstante, con la intervención de las fuerzas armadas se da inicio a la dictadura militar de Pinochet, modificando leyes en el rubro minero, las cuales se examinarán a continuación.

Leyes promulgadas en la dictadura respecto al cobre

En el periodo de la dictadura militar, se emitieron diversas leyes que dieron apertura a las empresas trasnacionales para invertir en el país, primordialmente en el rubro minero. En primer lugar y como primer estatuto de inversión extranjera, se encuentra el decreto ley 600, dictado el 11 de julio de 1974 (Alcayaga, 2005:60).

Este decreto ley 600 originalmente cuida las reservas de cobre y exige el pago de las utilidades por la explotación del recurso. Tal es el caso de sus artículos 1, 2 y 13 que no permitían la inversión extranjera en la gran minería que estaba nacionalizada, no permitían créditos asociados a la inversión extranjera y obligaba a las empresas a devolver a Chile el valor total de sus exportaciones (Alcayaga, 2005:60).

Pero de igual forma, este decreto entrega garantías tales como el principio de igual trato o no discriminación, acceso a divisas al tipo de cambio de mercado, requerimientos mínimos de activos financieros, garantías sobre remesas de utilidades y repatriación de capital, donde las remesas de utilidades pueden hacerse sin ninguna restricción y la repatriación de capital se condiciona por un plazo de solo tres años desde que el capital ingresa, entre otros (Decreto ley 600, 1974). Estos eran incentivos para la inversión extranjera y servían como medio de financiación para el Estado, donde tanto Estado como mercado ganaban.

Sin embargo, este decreto ley 600 es modificado en 1977 con el DI 1.748. Este DI deja de establecer áreas reservadas a la inversión nacional, acepta créditos asociados a la inversión extranjera, “establece la invariabilidad tributaria del impuesto a la renta de 49.5% y deroga la obligación de retornar al país el valor de sus exportaciones” (Alcayaga, 2005:61). Estos cambios en la legislación se promovieron como incentivo para la inversión extranjera y facilitaron la posibilidad de comprar reservas nacionales de cobre por inversionistas extranjeros.

Por otro lado, el 21 de enero de 1982, se promulgó la ley 18.097, ley Orgánica Constitucional de Concesiones Mineras (Ley orgánica constitucional sobre concesiones mineras: 1982). Esta ley, elaborada por José Piñera y Hernán Buchi, desató grandes controversias puesto que se gestionó de forma misteriosa y oculta, lo que llevó a decir que era ilegítima, esto debido a que “dicha ley establece como garantía constitucional el dominio del titular sobre la concesión” (Vega, 1999:11). Es decir, se “transforman las concesiones mineras en concesiones plenas. Definiéndose las concesiones plenas con las mismas características de la propiedad privada” (Cárcamo y Tenewicki, 2010:4).

Esto se puede observar de forma más evidente en el capítulo 11 número 1, 2 y 3. En el número 1 se establece que, el concesionario de explotación tiene derecho exclusivo a “explorar y explotar libremente las minas sobre las cuales recae su concesión y a realizar todas las acciones que conduzcan a esos objetivos” (Ley orgánica

constitucional sobre concesiones mineras: 1982). El numero 2 indica que este concesionario tiene derecho a “hacerse dueño de todas las sustancias minerales que extraiga y que sean concesibles a la fecha de quedar judicialmente constituida, comprendida dentro de los límites de concesión” (Ley orgánica constitucional sobre concesiones mineras: 1982).

Finalmente, el numero 3 indica que el concesionario tiene derecho a “ser indemnizado, en caso de expropiación de la concesión, por el daño patrimonial que efectivamente se le haya causado, que consiste en el valor comercial de las facultades de iniciar y continuar la extracción y apropiación de las sustancias que son objeto de la concesión” (Ley orgánica constitucional sobre concesiones mineras: 1982). Pero para fijar el monto de la indemnización los peritos “establecerán el valor comercial de la concesión, calculando, sobre la base de las reservas de sustancias concedidas que el expropiado demuestre, el valor presente de los flujos netos de caja de la concesión” (Ley orgánica constitucional sobre concesiones mineras: 1982). Esto conlleva a una garantía constitucional del dominio del titular sobre la concesión, es decir la titularidad de la concesión plena recalando que puede hacer uso de la propiedad de forma indefinida (Caputo y Galarce, 2011, Vega, 1999:11, Cuenca, S/F: 123).

Asimismo la concesión establece que el “Estado tiene dominio absoluto, exclusivo, inalienable e imprescriptible de todas las minas” (Alcayaga, 2005:18). Sin embargo, hay que remarcar que esta concesión es judicial, en la cual solo puede reconocer este derecho un juez para otorgar el descubrimiento y después de esto la propiedad es suya con todos los beneficios descritos en los numerales anteriores, lo que conlleva a una concesión plena de las minas. Por otra parte, es un derecho de duración indefinida y solo consiste en el pago de una patente anual, además está protegida por el derecho de propiedad donde se garantiza su dominio privado. Con este dominio el titular de la mina puede disponer libremente de la concesión y no puede ser privado de ella más que por expropiación, la cual origina indemnización completa utilizando la fórmula del valor presente (Caputo y Galarce, 2011; Ibáñez, 2003:43, Meller, 2003:11). Lo que quiere decir, que los concesionarios se hacen dueños de las minas por tiempo indefinido.

De igual forma, hay que recalcar que la concesión no demandó pago alguno por parte de las empresas. “En este caso, el Estado de Chile cedió los recursos

gratuitamente. Por lo tanto, amparados en una legislación contraria a los intereses de Chile, las empresas mineras entraron libremente a explorar y posteriormente, explotar los ricos yacimientos mineros de Chile” (Ibáñez, 2003: 46).

Asimismo, hay que recalcar que esta legislación chilena, así como la de Argentina y Perú son únicas en América Latina, puesto que el derecho de explotación en otros países está en un rango de 20 a 30 años o como en el caso de México de una duración máxima de 50 años. Por otra parte, hay que remarcar que en “Chile no existe la obligación, por parte del concesionario, de realizar labores de explotación conforme a lo proyectado, ni a suspenderlas sin debida justificación y autorización” (Vega, 1999:12). Lo que representa una desventaja para el país.

Después en 1985 se promulga la ley 18.474 que introduce nuevas facilidades en el decreto de ley 600. En esta ley “se permite que la invariabilidad tributaria ya no se limite al impuesto a la renta, con una tasa de 49.5%, sino que también se hace extensiva a la depreciación de activos, al arrastre de pérdidas a ejercicios posteriores, estableciendo facilidades para exportar libremente” (Alcayaga, 2005:61). Lo cual establece otra ventaja para las empresas. Asimismo, hay que recalcar que a dos semanas del término de la dictadura, es decir, el 22 de febrero de 1990 se promulga la ley 18.940 que modificó la ley orgánica de Cochilco mejor conocido como DL 1.349. Esta ley le quita varias e importantes facultades a Cochilco en la fiscalización de las empresas mineras así como su contabilidad, limitándolo solamente a la fiscalización de la empresa estatal Codelco. Estas leyes que se emitieron en el periodo de la dictadura militar se pueden observar en el siguiente cuadro.

Cuadro IV.I Leyes promulgadas en la dictadura

Ley	Año	Principales fundamentos	Beneficiarios
Decreto ley DL 600	Agosto de 1974	-Protegía las áreas mineras reservadas por la ley de inversión nacional (art. 1) - No se permitían créditos asociados a la inversión extranjera (art. 2) -Obligaba a las empresas a retornar al país la totalidad del valor de las exportaciones (art. 13)	Estado de Chile y empresas privadas

		-Entrega garantías tales como del principio de igual trato o no discriminación, acceso a divisas al tipo de cambio de mercado y requerimientos mínimos de activos financieros	
DI 1.748	1977	Reemplaza al DI 600. - Ya no establece áreas reservadas a la inversión nacional - Por primera vez acepta los créditos asociados a la inversión extranjera (art. 2) - Establece la invariabilidad tributaria del impuesto a la renta de 49.5% y deroga la obligación de retornar al país el valor de sus exportaciones (art. 7)	Grandes empresas privadas nacionales y extranjeras
Ley 18.097	21 de enero de 1982	- Establece que el concesionario minero puede hacerse dueño del mineral que haya extraído de la concesión y a realizar todas las acciones que conduzcan a esos objetivos (art. 11, núm. 1 y 2). - Establece que en el caso de expropiación, el Estado debe indemnizar al concesionario minero por el valor total de las reservas que contenga la concesión. Es decir, el titular es dueño de toda la reserva nacional por tiempo indefinido (art. 11, núm. 3).	Empresas privadas, nacionales y extranjeras
Ley N. 18.474	30 de noviembre de 1985	Introduce nuevas facilidades en el decreto 600. - Permite la invariabilidad tributaria (art 11 bis). -Se hace extensiva la depreciación de activos de arrastre de pérdidas a ejercicios anteriores, estableciendo facilidades para exportar libremente.	Grandes empresas privadas y publicas
Ley	22 de	Modifico el Dl. 1349 o ley orgánica de	Empresas

18.940	febrero de 1990	Cochilco, quitándole facultades para fiscalizar al conjunto de empresas mineras, incluida su contabilidad, dejando a Cochilco como fiscalizador solamente de la empresa estatal minera.	privadas nacionales y extranjeras
--------	-----------------	---	-----------------------------------

Fuente: Elaboración propia.

En resumen, en el periodo militar se promulgaron varias leyes en el rubro minero. En primer lugar se encuentra el decreto ley 600 que si bien incentivaba la inversión extranjera también cuidaba el patrimonio chileno. No obstante, este se modificó en el DI 1.748 que dejaba de establecer áreas reservadas a la inversión nacional e incentivó a las empresas extranjeras a invertir en el país, así como la ley 18.474 que brinda más facilidades a las empresas privadas. Pero la ley que causo más polémica fue la 18.097 promulgada en 1982, la cual se dice es ilegítima por darse en un proceso secreto y oculto. Esta ley establece una concesión plena y da la facilidad de expropiar todo el mineral de la concesión con el respaldo de que si es expropiado se le indemnizara por el valor total de las reservas. Es decir, que el concesionario es dueño de toda la reserva mineral por tiempo ilimitado. Sin embargo, estas leyes de la dictadura no causarían tanto daño como las promulgadas por los gobiernos de la concertación.

Leyes respecto al cobre promulgadas por los gobiernos de la concertación

Al finalizar la época de la dictadura se esperaba que el primer gobierno de la concertación, liderado por el presidente Patricio Aylwin, hiciera cambios relevantes en las leyes de rubro minero para el beneficio de la sociedad chilena. Sin embargo y contrariamente, este gobierno favoreció las condiciones para las empresas extranjeras.

La primera ley después de la dictadura se da el 28 de junio de 1990 conocida como la ley 18.985 y “es la más importante de todas las leyes que permiten la evasión y elusión tributaria” (Alcayaga, 2005:67). Esta ley 18.985, se dio a conocer por dos reformas fundamentales para incrementar el ingreso del Estado, el aumento del IVA y el aumento del impuesto de primera categoría a las empresas, no obstante esta ley tiene disposiciones que favorecen a las empresas trasnacionales.

En primer lugar, esta ley exime de impuestos a la renta, la venta de pertenencias mineras, con el objetivo de incentivar la venta de empresas mineras nacionales a las empresas trasnacionales (Alcayaga, 2005:69). En segundo lugar, esta ley cambia la tributación de renta presunta a renta efectiva. Esta renta efectiva se paga solamente en el caso que las empresas tengan o declaren utilidades, mientras que antes se hacía por las ventas independientemente de si presentaban utilidades o pérdidas (Acuña y Fuenzalida, 2011:30). En tercer lugar, es creado el costo de pertenencia, el cual “es un intangible que representa la disminución del valor de las reservas del mineral que contiene el yacimiento, en la medida que el mineral se va extrayendo con la explotación” (Alcayaga, 2005:71). Sin embargo, este costo debería ser una pérdida para el Estado y debería ser contabilizado como disminución de riqueza nacional y no como pérdida para las empresas privadas, como se formula en esta ley que es contraria a la defensa de la riqueza nacional.

Posteriormente en 1992 se promulga la ley 19.137 que abre la posibilidad de vender las minas o yacimientos de reserva nacional a las empresas trasnacionales así como permitir la asociación de Codelco con empresas privadas nacionales o extranjeras. Sin embargo, estas asociaciones de Codelco con empresas privadas no han sido muy fructíferas. Como en el caso del yacimiento El Abra asociado con Codelco, que ha reportado pérdidas de más de 80 millones de dólares en comparación a la mina Radomiro Tomic que en menor tiempo ha presentado utilidades por más de 600 millones de dólares (Alcayaga, 2005:78).

Por otro lado, en marzo de 1993 se crea la ley 19.207 que baja la tasa de invariabilidad tributaria de 49.5% a 42%. De igual manera y en ese mismo año se promulga la ley 19.270 que cambia el artículo 59 de la ley de la renta y establece que estarán exentos de este “impuesto las sumas pagadas, en el caso de bienes y servicios exportables, por publicidad y promoción, por análisis de mercado, por investigación científica y tecnológica, y por asesorías y defensas legales ante autoridades administrativas, arbitrales o jurisdiccionales del país respectivo” (Alcayaga, 2005:81). Estas leyes son relevantes para las empresas trasnacionales, ya que como lo señala Gilpin, su principal objetivo “es asegurar la producción menos costosa de los bienes para los mercados mundiales, este objetivo puede lograrse a través de la adquisición de

los lugares más eficientes para facilitar la producción u obtención de concesiones tributarias de los gobiernos anfitriones” (Traducción propia, Gilpin, 1987:232).

Asimismo, la creación de la ley 19.389 del 4 de agosto de 1995, ofrece una gran imperturbabilidad a las empresas trasnacionales. Esta ley hace que toda la información tributaria sea secreta a cualquier persona y no se pueda investigar las declaraciones de impuesto de cualquier contribuyente de Chile así como de cualquier empresa privada. Lo más incomprensible y enigmático es que “la transparencia tributaria que venía de un gobierno dictatorial fue suprimida por un gobierno democrático” (Alcayaga, 2005:81).

No obstante en el año 2003, según Alcayaga, la Comisión Especial de “Tributación Minera del Senado y de la Cámara de Diputados [...] tanto el Director Nacional del [Servicio de impuestos internos] como el Tesorero General de la República pudieron informar oficialmente que desde 1995, hasta el año 2002 incluido, ninguna empresa minera privada ha pagado impuesto a la renta” (Alcayaga, 2005:82) a excepción de la minera La Escondida y Mantos Blancos durante dos años. En esta declaración tan contundente e importante, se observa el gran beneficio de la ley 19.389 hacia las empresas trasnacionales, puesto que sin acceso a la información no se pueden hacer investigaciones contundentes acerca de la situación de los impuestos recibidos o bien evadidos por las empresas y contribuyentes de Chile.

Después, en el año 2005 se anuncia la ley 20.026, la cuál rebaja la tributación total a pagar por las empresas extranjeras, en vez de aumentar el impuesto que era lo que se pretendía después del escándalo de la minera Disputada de las Condes propiedad de Exxon Minerals. Por otro lado, un cambio en el artículo 11 del decreto de Ley 600 tiene como consecuencia que no se pueda hacer cambios sobre invariabilidades sobre las regalías mineras y patentes, es decir no se pueden hacer cambios hasta el año 2017. “Chile, contrariamente a la mayoría de los países en donde existe minería del cobre, entre ellos, Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Filipinas, Indonesia, Papúa Nueva Guinea, no cobra *royalties* o regalías por unidad de producto extraído” (Vega, 1999:16).

Por otra parte, el gobierno actual del presidente Sebastián Piñera promulgó la ley 20.469. Esta ley, que se hizo con el objetivo de aumentar los ingresos del Estado por el terremoto que se presentó el 27 de febrero de 2010, aprobó “un régimen de tributación transitorio por los años 2010, 2011 y 2012 durante los cuales se aplicará a

las empresas que se acojan al régimen permanente señalado, una tasa de impuesto específico a la minería que varía entre un 4% y hasta un máximo de un 9%” (Ley 20.469, 2010:1). Donde las empresas aplicarán la tasa de impuestos del 4% que es la más baja, recordando que solo son dos las empresas que “normalmente” pagan impuestos en Chile.

De igual forma, esta ley prorroga la invariabilidad tributaria por un periodo adicional de 6 años. Esto transfiere como consecuencia que no se pueden implementar cambios en la tributación, patentes o royalties antes de esa fecha, es decir podría llegar a extenderse hasta el año 2026. Estas leyes emitidas después del periodo de la dictadura militar se pueden observar en el siguiente cuadro.

Cuadro IV.II Leyes promulgadas por los gobiernos de la concertación

Ley	Año	Principales fundamentos	Beneficiarios
Ley 18.985	28 de Junio de 1990	<ul style="list-style-type: none"> -Se eximió del impuesto a la renta la venta de pertenencias mineras, con el objetivo de incentivar las ventas de empresas mineras. - Se cambió la tributación minera de renta presunta a renta efectiva. Esta renta efectiva se paga solamente en el caso que las empresas tengan o declaren utilidades, mientras que antes se hacía por las ventas independientemente de si presentaban utilidades o pérdidas (art. 34). - Se creó el costo de pertenencia. Este costo es un intangible que representa la disminución del valor de las reservas de mineral que contiene el yacimiento en la medida en que se va extrayendo el material en la explotación. Esto acarrea una pérdida al Estado puesto que se está usando como perdida contable por el concesionario privado y no como pérdida de un valor patrimonial en las cuentas nacionales por el banco central y el instituto nacional de 	Grandes empresas privadas extranjeras

		estadística como disminución de su riqueza nacional (art. 30).	
Ley 19.137	Mayo de 1992	-Permite que Codelco se pueda asociar con empresas privadas nacionales o extranjeras, traspasándoles sus pertenencias mineras de la gran minería.	Grandes empresas privadas
Ley 19.207	31 de marzo de 1993	- Modifico el DI 600 para bajar la tasa de invariabilidad tributaria de 49.5% a 42%	Empresas privadas y públicas.
Ley 19.270	1993	Modifica el N. 2 del artículo 5 de la ley de la renta que establece que “igualmente estarán exentos de este impuesto las sumas pagadas, en el caso de bienes y servicios exportables, por publicidad y promoción, por análisis de mercado, por investigación científica y tecnológica, y por asesorías y defensas legales ante autoridades administrativas, arbitrales o jurisdiccionales del país respectivo. Para que proceda esta exención los servicios señalados deben guardar estricta relación con la exportación de bienes de servicios producidos en el país”	Grandes empresas privadas y públicas.
Ley 19.389	4 de agosto de 1995	-En su artículo 5 letra b derogo el inciso 4 del artículo 35 del código tributario, que permitía que se pudiera solicitar al SII las declaraciones de impuestos de cualquier contribuyente chileno, incluidas las mineras extranjeras.	Empresas nacionales y extranjeras.
Ley 20.026	16 de junio de 2005	-Rebaja la tributación a pagar por las empresas privadas extranjeras.	Empresas privadas extranjeras
Ley	Octubre	-Esta ley aprobó “un régimen de tributación	Grandes

20.469	10 de 2010	<p>transitorio por los años 2010, 2011 y 2012 durante los cuales se aplicara a las empresas que se acojan al régimen permanente señalado, una tasa de impuesto específico a la minería que varía entre un 4% y hasta un máximo de un 9%” (Ley 20.469, 2010:1).</p> <p>-Esta ley prorroga la invariabilidad tributaria por un periodo adicional de 6 años. Esto transfiere como consecuencia que no se pueden implementar cambios en la tributación, patentes o royalties antes de esa fecha, es decir podría llegar a extenderse hasta el año 2026.</p>	empresas privadas extranjeras
--------	------------	---	-------------------------------

Fuente: Elaboración propia.

En síntesis, las leyes promulgadas en los gobiernos de la concertación son las que han dado más ventajas e incentivos legales y tributarios a las empresas transnacionales para invertir en Chile. Entre los beneficios más relevantes que ofrecen las leyes 18.985, 19.137, 19.207, 19.270, 19.389, 20.026 y 20.469 encontramos que eximen de impuestos la venta de minas, tributan en renta efectiva en vez de hacerlo por renta presunta, crean el costo de pertenencia, bajan la tasa de invariabilidad tributaria un 7.5%, les eximen impuestos por investigación, promoción, asesorías entre otros rubros, y primordialmente les dan la facilidad de no transparentar la información tributaria, es decir todo queda en secreto. No obstante de las facilidades legales que se les brinda a las empresas transnacionales, estas utilizan algunos instrumentos para disminuir la tributación, los cuales se analizarán a continuación.

4.2 Instrumentos para la tributación del sector de la minería del cobre

En Chile se encuentran diversos mecanismos para realizar la tributación, entre estos están los impuestos, los cuales son muy importantes debido a que el Estado los utiliza para aspectos sociales, políticos y económicos. Por lo cual, debido a su trascendencia se estudiarán los impuestos y algunos mecanismos que ocupan las empresas para tributar en el rubro minero. Por lo que esta sección se divide en 2 partes. La primera se refiere a

los impuestos directos y la segunda a los mecanismos de tributación como los precios de transferencia, amortización y depreciación acelerada, endeudamiento y venta de futuros, que las empresas principalmente privadas y extranjeras manejan para sus actividades económicas.

Impuestos

En Chile, la política fiscal aporta medios substanciales para el financiamiento del gasto que realiza el gobierno, donde los ingresos públicos son los recursos que obtiene el Estado principalmente a través de los impuestos y las empresas públicas, indicando que el rubro minero aporta grandes cantidades monetarias, principalmente por la minera estatal Codelco (Drexler, Engel y Valdes, 2001:2).

Estos impuestos tienen diferentes clasificaciones y utilizan variables diversas. En la clasificación de impuestos se dividen según donde recaen y según cómo impactan en la distribución del ingreso. En la clasificación de donde recaen se encuentran los impuestos directos e indirectos (Pérez, 2005:3). Estos impuestos directos que son los que nos competen para nuestro análisis reconocen cuatro tipos de impuestos: el impuesto de primera categoría, el impuesto adicional, el impuesto de segunda categoría y el impuesto global complementario (Ibáñez: 2003:37). De los cuatro, dos son de suma relevancia para el sector minero: el impuesto de primera categoría y el impuesto adicional.

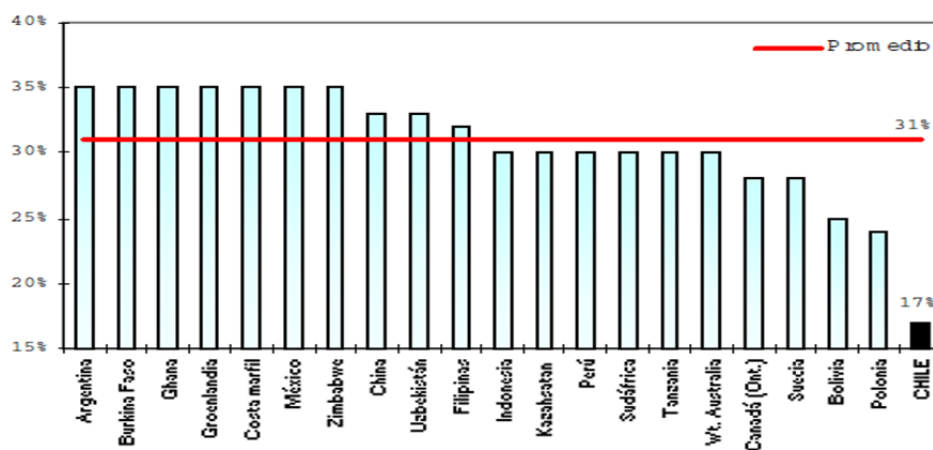
El impuesto de primera categoría que es de 17% “se aplica a las rentas de todas las empresas mineras, independientemente de su tamaño, tipo de organización o domicilio” (Ibáñez: 2003:37). De igual manera, las empresas extranjeras tributan según renta efectiva. Donde “este sistema se aplica a sociedades anónimas, sociedades en comandita por acciones, a los productores mineros que tengan ventas superiores a 36 000 toneladas de minerales metálicos no ferrosos por año, o que tengan ventas evaluadas en más de 6 000 unidades tributarias anuales (aproximadamente 220 mil dólares) [...]” (Ibáñez: 2003:37).

De igual forma, esta renta efectiva se calcula tomando en cuenta los ingresos brutos “generados por las operaciones habituales de la empresa, venta de activos y otras actividades relacionadas al giro del negocio. A los ingresos brutos, se le restan los costos, que se definen como aquellos gastos relacionados con la producción y ventas”

(Ibáñez: 2003:37) Asimismo, se resta el costo de agotamiento o bien costo de pertenencia. Consecuentemente, a la diferencia entre los “ingresos brutos y los costos de operación, hay que sustraer los gastos deducibles de impuesto que contempla la ley [...como] impuestos y contribuciones pagados en virtud de leyes chilenas [...], las pérdidas de ejercicios anteriores que superen aquellas que ya han sido imputadas a las utilidades acumuladas no retiradas o distribuidas” (Ibáñez: 2003:37). También hay que sustraer la “depreciación anual por los bienes del activo inmovilizado; gastos de organización y puesta en marcha, amortizables hasta en seis ejercicios; gastos de investigación y desarrollo, donaciones con fines culturales, donaciones para programas educacionales; e intereses, reajustes o diferencias de cambios pagados por créditos” (Ibáñez: 2003:38) manejados en el negocio minero.

Este impuesto de Primera Categoría se “aplica a los propietarios, socios o accionistas de las empresas, el impuesto que pagan éstas últimas (17%), constituye un crédito que se descuenta del Impuesto Global Complementario o Adicional, ello implica que *este impuesto en la práctica no se paga*” (Pérez, 2005:4). Además, el 17% es uno de los más bajos del mundo, puesto que Brasil aplica el 37%, Japón el 42%, México el 35% al igual que Argentina y España, entre otros (Pérez, 2005:5), como se puede observar en la gráfica 4.1.

Gráfica 4.1 Tasa de impuestos a las empresas (Impuesto de primera categoría) en países mineros.



Fuente: Institute for Global Resources Policy. "Global Mining Taxation" 2000

Fuente: Pizarro y Ainzua, 2003:7.

No obstante existen otros mecanismos como la adquisición de activos fijos nuevos, gastos de capacitación, crédito por el impuesto territorial, donaciones con fines culturales, fines sociales, a universidades e institutos profesionales, donaciones con fines deportivos y donaciones a candidaturas políticas o partidos políticos que benefician y reconocen como crédito para el impuesto de primera categoría un 4% o más comúnmente un 50% dependiendo del rubro (Pérez, 2005: 12 y 13). Asimismo este “impuesto se paga sólo si existen ganancias, pues de haber pérdidas en el balance anual, éstas se acumulan año a año hasta que existan mayores ganancias que las pérdidas acumuladas. Sólo en ese caso se hace efectivo el 17% de pago de impuesto” (Pérez, 2005:4).

Por otro lado, este impuesto de primera categoría ha mostrado evasión, que se origina en evasión de IVA, sub-declaración de registros contables y tributarias, uso incorrecto de instrumentos como la depreciación, traspaso de rentas entre las empresas bajo renta presunta y efectiva, y en general por una sobredeclaración de gastos (Jorratt y Serra, 1999:4) .

Por otra parte, el impuesto que es de nuestro interés, es decir el impuesto adicional de 30% y que anteriormente era de 35%, se designa a personas naturales o jurídicas que no residen en Chile y se aplica a las rentas que son emitidas o bien distribuidas al exterior por sociedades o empresas con operaciones en Chile (Ibáñez, 2003:38).

Este “impuesto se devenga en el año en que las rentas se retiran o distribuyen por la empresa y se envíen al exterior. Los contribuyentes afectos a este impuesto tienen derecho a un crédito equivalente al impuesto de primera categoría pagado por las empresas sobre las rentas que retiran o distribuyen” (Pérez, 2005:7). Esto quiere decir que “del pago del 30% que deben realizar por las remesas enviadas al exterior los dueños de las empresas extranjeras, el Estado chileno descuenta el 17% pagado por su empresa” (Pérez, 2005:7), es decir pagan el 13%. Asimismo, si se consideran “los impuestos pagados por Codelco y la minería privada por tonelada de cobre fino, se observa claramente la asimetría de la estructura tributaria que ambos sectores enfrentan. Entre 1991 y 2001, Codelco pagó impuestos siete veces más altos que la minería privada por tonelada de cobre” (Ibáñez, 2003:34). Además, “en comparación con otros sectores, la minería durante 1997 –año en que se registró un alto precio del cobre– sólo

tributó el 2,5% del total de impuestos a la renta recaudado por el Fisco” (Pizarro y Ainzua, 2003:3).

Asimismo, hay excepciones al pago de este impuesto entre éstas se encuentran “remesas de ingresos que no constituyen rentas, capital repatriado bajo las previsiones del Estatuto de inversión extranjera, distribución de acciones de nuevas sociedades resultantes de la división de sociedad anónima y retiros efectuados para invertir en otras sociedades, siempre que estas cantidades no sean retiradas a su vez desde la nueva compañía” (Ibáñez, 2003:38).

Entonces se tiene que, los impuestos principales aplicados a la minería, pueden ser minimizados o bien eludidos, como se observa en el impuesto de primera categoría, que a pesar de ser uno de los más bajos del mundo, se puede utilizar para rebajar del 30% a 13% el impuesto adicional. De igual manera, este se puede eludir si las empresas extranjeras se remiten al DL 600 que le otorga facilidades e igualdad de condiciones a las existentes en las empresas nacionales, destacando que las empresas lo hacen bajo un estatuto legal. Por otra parte, y respecto a los mecanismos de minimización o retraso de impuestos, se encuentran los precios de transferencia, endeudamientos con financieras relacionadas, depreciación y amortización acelerada, los cuales se explicarán a continuación.

Depreciación y amortización acelerada

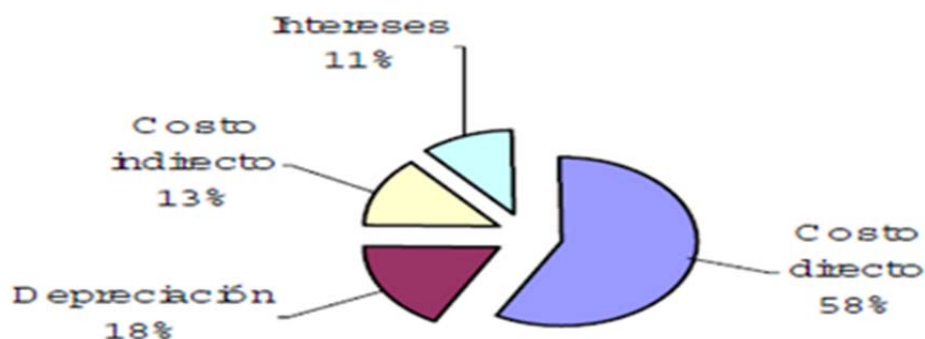
En el caso de Chile se observan dos formas principales de retraso de impuestos, que son la depreciación y la amortización acelerada. En el caso de la depreciación, “se les permite a las empresas depreciar los activos fijos (descontar la pérdida de valor por el uso) en la tercera parte de la vida útil que establece el Servicio de Impuestos Internos (SII)” (Fundación Terram, 2004:2). De esta manera se puede rebajar la base para el impuesto de primera categoría, no obstante hay que acentuar que la depreciación está enteramente en conformidad con la normativa y legislación de Chile (Leturia y Merino, 2004: 199).

Respecto a la amortización acelerada tiene los mismos beneficios de la depreciación acelerada, puesto que lo que hace es retrasar el pago de los impuestos. Esta amortización “permite descontar los gastos de organización y puesta en marcha en un máximo de 6 años, a diferencia de los que se usan en términos financieros, donde la

empresa los amortiza a lo largo de toda la vida” (Fundación Terram, 2004:2). Entonces, estos mecanismos permiten retardar el pago de impuestos de las empresas privadas hacia el Estado.

Un caso muy famoso es el de la minera Disputada de las Condes, la cual debido a sus características e inserción en la industria mundial, seleccionó la depreciación acelerada y los créditos asociados como forma de presentar pérdidas tributarias. Para lo cual utilizó su infraestructura institucional, “específicamente las figuras jurídicas de Exxon Overseas Investment Corporation (con sede en Bermudas), Exxon Holding Latin American Limited y Exxon Financial Services company Limited (con sede en Bahamas), que han sido los acreedores de Minera Disputada en relación a los créditos asociados a sus inversiones” (Ibáñez, 2002:7). Respecto a la depreciación acelerada esta representó aproximadamente un 18% de los costos totales de la empresa del año 1996 al 2001, como se observa en la siguiente gráfica.

Gráfica 4.2 Estructura de costos promedio de la minera Disputada de las Condes, 1996-2001 (%).



Fuente: Fundación Tenam

Fuente: Ibáñez, 2002:8.

Sobreendeudamiento con empresas relacionadas

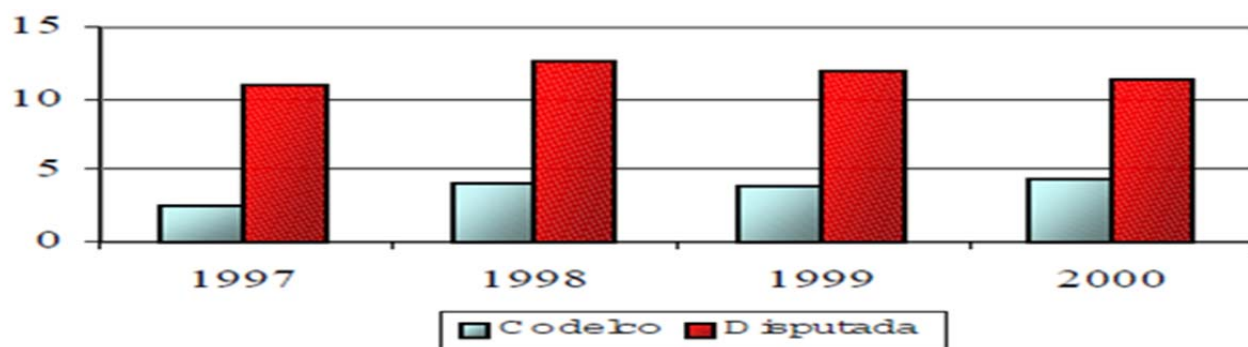
El sobreendeudamiento, como estrategia para reducir impuestos, se lo hace mediante instituciones financieras o con empresas relacionadas. En el caso de las empresas mineras, las cuales requieren gran capital para producir, se endeudan con empresas relacionadas, que regularmente cobran una tasa más alta de interés que las que cobran en el mercado. Por lo tanto, debido a las deudas que adquieren las empresas extranjeras,

reducen ingresos y obviamente reducen los impuestos a pagar al Estado (Fundación Terram, 2004:3).

Por otro lado y de manera muy notable, la razón de endeudarse u obtener créditos, en lugar de invertir de manera directa en Chile, es que esta acción les permite eludir un 35% de impuesto y solo pagar el 4% por los intereses devengados por el préstamo que les fue otorgado por la empresa relacionada o por una entidad financiera. Recalcando que esta acción es autorizada por la legislación Chilena así como por el consejo de inversiones extranjeras. Por lo cual, se ha recomendado sin éxito “fijar en el mismo DL 600, un límite a los créditos igual al 25% de los aportes de capital materializados y modificar el N. 1 del art. 59 de la ley de la renta [...] el impuesto adicional a los intereses extranjeros [para que este] sea de 20% en vez de 4%” (Alcayaga, 2005:40), sin embargo como se mencionó ha sido sin éxito. Por lo que, este sobreendeudamiento les da una enorme ventaja a las empresas extranjeras, ya que en vez de tributar un 35 % tributan un 4% y además reducen ingresos y minimizan el impuesto a pagar.

Este tipo de instrumento se ve reflejado en el caso de la minera, propiedad de Exxon Minerals Disputada de las Condes, que como se reflejó en el gráfico anterior utiliza estos instrumentos para reducir impuestos, representando en el caso de pago de intereses un 11% de total de los costos. Adicionalmente este porcentaje de gastos financieros es 3,3 veces más alto que los que paga la minera estatal Codelco en el mismo periodo como se puede apreciar en la gráfica 4.3. Asimismo y de acuerdo a investigaciones, “los montos de pago de intereses, entre 1996 y 2001, ascienden a aproximadamente 320 millones de dólares. Y por concepto de depreciación, se han cargado a costos totales en los mismos seis años 490 millones de dólares” (Ibáñez, 2002:9) mencionando que estos montos solo corresponden a un cuarto del tiempo que la minera Disputada de las Condes opero en Chile (Ibáñez, 2002:9).

Gráfica 4.3 Porcentajes de gastos financieros sobre costos totales de Disputada y Codelco, 1997- 2000.



Fuente: Fundación Tenam -Codebo

Fuente: Ibáñez, 2002:9.

Venta de futuros

“Los mercados de futuros del cobre, son más bien transacciones financieras que tienen como base las transacciones de papeles que representan una cierta cantidad de cobre u otro metal, a un precio determinado en una fecha dada” (Alcayaga, 2005:45). Esta venta de opciones de futuro tiene la finalidad de vender el cobre a un precio muy bajo y luego comprar a un precio elevado, para que después las empresas presenten pérdidas y no paguen impuestos. Como ejemplo se encuentra la minera Mantos Blancos que en 1995, hizo una operación de futuros. En esta operación vendió la libra de cobre a US\$0,90 y después la compró a US\$1,20, con lo que declaró US \$49 millones de pérdida y US \$48 millones de ganancias por las ventas que se realizaron fuera del mercado de futuros, con lo que obtuvo una pérdida tributaria de US \$1 millón (Pérez, 2005:18). Entonces, esta venta de futuros les beneficia a las empresas para generar ganancias y minimizar o bien esquivar impuestos, especialmente cuando hay un precio elevado del cobre.

Pérdidas acumuladas

“Los balances anuales con pérdidas obtenidas por el giro habitual del contribuyente, se imputan como gasto en contra de las ganancias generadas en los ejercicios posteriores, la utilización de esta pérdida no tiene plazo, lo cual permite ocuparla hasta que se agote y se pueden arrastrar año a año en una cuenta que se denomina Fondo de Utilidades Tributables (FUT)” (Pérez, 2005:11). Estas pérdidas que se acumulan año tras año han logrado ser uno de los instrumentos más utilizados por las empresas transnacionales para

no pagar impuestos, tal es el caso que durante “más de trece años de gobiernos de la Concertación se exportaron 26 millones de toneladas de cobre por un valor de 43.000 millones de dólares, por los que se han pagado sólo 1.700 millones de dólares en impuestos” (Pérez, 2005:15). Asimismo lo que parece más absurdo, es que “el Estado de Chile mantiene una deuda con estas multinacionales por más de 2.600 millones de dólares debido al crédito fiscal acumulado por las pérdidas en sus balances [...] lo que evita pagar impuestos mientras se tenga pérdidas acumuladas” (Pérez, 2005:15).

Precios de transferencia

Los precios de transferencia se muestran en precios de venta o bien en sentido inverso. La primera se refiere a los precios de venta entre empresas conexas que pueden manipular los precios, es decir vende su producción a precios inferiores a los que rigen en el mercado internacional (Alcayaga, 2005:40). Estos precios inferiores conllevan a que la empresa que vendió la producción presente pocas utilidades o bien en los casos de las mineras, como se ha mostrado anteriormente, presenten pérdidas.

En lo referente al precio de transferencia a la inversa, esta se presenta cuando una empresa minera, en este caso instalada en Chile, paga precios más altos a los que se venden en realidad al adquirir materiales, maquinas o bienes de capital a otra empresa conexas en el extranjero (Alcayaga, 2005:40). Esta acción les permite incrementar los gastos y minimizar impuestos.

Por otro lado, un problema que se presenta con el precio de venta es el de derivar el precio especialmente del concentrado del cobre. Esto se debe a que éste no es negociado en mercados abiertos como es el caso del cátodo del cobre el cual es determinado por las bolsas de metales. De igual forma, este precio de concentrado de cobre presenta inconsistencias debido a la invariabilidad en los grados de humedad, otros minerales que van dentro del concentrado, disminución de precio por diferentes cargos para transformarlo en concentrado como la fundición, refinación, cargos por logística y ventas, entre otros (Ibáñez, 2003:41).

Referente a los grados de humedad, se puede decir que si los grados de humedad en el concentrado de cobre son altos, el precio será más bajo, y viceversa, mientras menos humedad presente el concentrado de cobre, el precio será mayor. No obstante, hay que analizar quiénes son los compradores y vendedores, puesto que las

mediciones del concentrado del cobre deben ser imparciales y en el caso de que el comprador y vendedor sean los mismos o de empresas relacionadas, las mediciones del concentrado pueden verse afectadas y mostrar un precio menor del real, lo cual beneficia a las empresas que están haciendo este negocio (Ibáñez, 2003:41).

Respecto a los otros minerales, hay que tomar en cuenta que cuando se vende el concentrado de cobre también se encuentran otros minerales como molibdeno, manganeso, fierro, azufre y probablemente oro y plata, y por los cuales no se paga (Pérez, 2004:17). Es decir, el Estado pierde porque no industrializa a Chile en la refinación del cobre, malgastando además otros minerales como el oro, plata, manganeso, molibdeno, entre otros. Estos dos problemas, “el precio de transferencia y sub-declaración de contenidos de mineral, son las fuentes reconocidas de riesgo de evasión tributaria” (Fundación Terram, 2004:6). Por lo que se deduce que el Estado pierde ingresos por manejos contables así como pierde una renta económica.

Este hecho se clarifica en la práctica cuando los pequeños mineros venden a ENAMI, empresa nacional de minería, concentrados de cobre donde encuentran 40% o más de cobre, además del oro, plata y otros minerales, sin embargo las empresas trasnacionales declaran que en sus embarques de concentrado no sobrepasa el 30% de cobre fino y que además casi no contienen otros metales (Alcayaga, 2005:43). Como lo muestra la teoría, el Estado se ha convertido más en un “facilitador de los procesos del mercado global que de un protector de las estructuras de mercado nacional [...] el patrón de la autoridad política se vuelve más trasnacional en simbiosis con la transformación del Estado” (Traducción propia, Underhill, 2000:821).

Sin embargo, hay que destacar que estas acciones están sancionadas en la ley 19.506 de 1997 y que Cochilco cuenta con la información pertinente acerca de los términos contractuales para verificar si los precios son los que se manejan en el mercado internacional. (Leturia y Merino, 2004:203). Es decir, Chile cuenta con los mecanismos para verificar dichos precios, aunque hay que recalcar que dicha verificación es compleja, queda la duda de por qué si el cobre brinda cuantiosos beneficios al Estado no se pueden mejorar los procesos e instituciones como el servicio nacional de aduanas para optimizar este proceso de compra-venta de concentrado de cobre y de los precios de transferencia utilizados.

En conclusión, se puede decir que los impuestos que pagan las empresas privadas principalmente las extranjeras en el rubro minero, son eludidos o bien minimizadas por diversos mecanismos, subrayando que todos estos mecanismos están permitidos en la ley y que las personas que los autorizan trabajan para el Estado. Entre los instrumentos para la tributación se encuentran los impuestos directos donde los más relevantes para el caso minero son el de primera categoría y el impuesto adicional, y como se mostró estos pueden minimizarse por diversos instrumentos legales.

Por otro lado, se encuentran las amortizaciones y depreciaciones aceleradas, venta de futuros, pérdidas acumuladas, sobreendeudamiento y precios de transferencia, que son mecanismos de retraso, minimización o bien elusión de impuestos usados por las empresas, señalando que son usadas por empresas mineras y no mineras. Estos mecanismos que usan las empresas, son legales hasta el punto que usan las legislaciones vigentes para hacerlo. Sin embargo, es necesario denotar que estos instrumentos deberían ser analizados en el seno del gobierno de Chile, puesto que todas las afectaciones recaen en el ingreso que recibe el Estado, el cual es usado para labores sociales, ambientales, políticas y económicas que el país necesita.

Conclusiones

En el presente capítulo, se abordaron dos temas primordiales. El primero fue acerca de las leyes promulgadas en Chile desde 1971 hasta el 2010, mostrando cómo estas leyes ayudan y dan soporte a las empresas mineras para sus actividades en el rubro cuprífero. El segundo, trató acerca de los instrumentos de tributación que se utilizan en el rubro minero.

En la primera parte, es decir en el análisis legal, se observa que en 1971 se promulgó la ley n° 17.450 que se refiere a la nacionalización de cobre. Sin embargo, en el periodo militar se promulgaron varias leyes en el rubro minero que derogan muchas facultades de esta nacionalización. Entre estos se encuentra el decreto ley 600, el DI 1.748, la ley 18.474 y la ley 18.097 que brindan facilidades e incentivos a la inversión extranjera. Donde uno de los más importantes incentivos es la concesión plena que confiere al concesionario toda la reserva mineral por tiempo ilimitado.

Sin embargo, estas leyes emitidas por la dictadura no mostraron tantas repercusiones como las promulgadas por los gobiernos de la concertación que son las

que han dado más ventajas e incentivos legales y tributarios a las empresas trasnacionales para invertir en Chile. Entre los beneficios más relevantes que ofrecen las leyes 18.985, 19.137, 19.207, 19.270, 19.389, 20.026 y 20.469 encontramos que eximen de impuestos la venta de minas, tributan en renta efectiva en vez de hacerlo por renta presunta, crean el costo de pertenencia, bajan la tasa de invariabilidad tributaria un 7.5%, les eximen impuestos por investigación, promoción, asesorías entre otros rubros, y les dan la facilidad de no transparentar la información tributaria, es decir todo es “confidencial”, pero primordialmente establecen que no se pueden hacer cambios en la legislación durante varios años.

En la segunda parte de este capítulo, es decir en los instrumentos para la tributación, se estudia que los impuestos principales al rubro minero pueden ser minimizados o bien eludidos, como se observa en el impuesto de primera categoría, que a pesar de ser uno de los más bajos del mundo, este se puede utilizar para rebajar el impuesto del 30% a 13 % en el impuesto adicional. De igual manera, este se puede eludir si las empresas se remiten al DL 600. Por otro lado, se encuentran las amortizaciones y depreciaciones aceleradas, venta de futuros, pérdidas acumuladas, sobreendeudamiento y precios de transferencia, que son mecanismos de retraso, minimización o bien evasión de impuestos usados por las empresas principalmente trasnacionales, como se observo en diversos casos. Entonces se puede decir que las empresas usan los mecanismos que el propio Estado les ha otorgado para no tributar.

En resumen, el gobierno desde el periodo militar hasta los actuales, han proporcionado la plataforma legal y tributaria para que las empresas mineras, tanto nacionales pero primordialmente extranjeras, disminuyan o bien eludan impuestos y lo hagan de acuerdo a la ley. No obstante, llama la atención que a pesar de diversos estudios en el tema, las personas encargadas de estas leyes y tributaciones, las cuales reciben el sueldo de la obtención de estos impuestos y de todos los chilenos, sigan sin realizar cambios en este rubro. Lo que se traduce en la prolongación de explotación del cobre sin una retribución equitativa para el Estado, aunando que el Estado está desaprovechando la posibilidad de industrializarse y crecer tecnológicamente así como el hecho de que se están agotando las reservas del recurso que podrían brindar beneficios presentes y futuros.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Como se ha señalado al principio de esta investigación, el propósito principal de la misma ha sido estudiar y analizar qué actor obtiene mayores beneficios en Chile respecto al sector de la minería del cobre. Así, se ha tratado de entender cómo el Estado y las empresas trasnacionales funcionan en la economía chilena y cómo su relación en este sector ha evolucionado.

Por lo cual, a lo largo de este trabajo se ha analizado como se ha dado este proceso de apertura del sector de la minería del cobre desde el gobierno democrático del presidente Allende hasta el gobierno actual de Piñera. También se ha estudiado la relevancia del cobre a nivel mundial para entender la dimensión de la aplicación y usos de este elemento, para poder visualizar su importancia económica que deriva de igual manera en efectos políticos y sociales.

Además, considerando que Chile es el principal país poseedor y productor de cobre en el mundo, se realiza un estudio económico de este sector minero que denota los aportes y beneficios que este elemento brinda. Dentro de este contexto, se hace ineludible revisar indicadores económicos como la participación de este sector en el Producto Interno Bruto, su relevancia en la balanza comercial, las contribuciones al Estado, el flujo comercial y de precios así como las ganancias que aporta a los actores involucrados de este sector.

Con relación a los resultados encontrados acerca de las ganancias económicas que perciben ambos actores, se hace un estudio sobre la dinámica legal y tributaria del sector de la minería del cobre para poder entender cómo se ha llegado a la situación actual por la que reciben beneficios legales y por ende ganancias económicas. Mencionando que esta dinámica legal se articula desde la dictadura profundizándose con los gobiernos de la concertación hasta los gobiernos más recientes.

Asimismo este análisis se realiza desde la teoría de la economía política internacional y el enfoque de las empresas trasnacionales con la finalidad de entender los dos mayores actores de este caso de estudio: Chile y las empresas trasnacionales en su rol de Estado-mercado. De igual manera, se estudia cómo su relación se entrelaza en

el aspecto político, económico y social a nivel nacional e internacional. Entonces con lo analizado se puede sustentar que:

En Chile, en el sector de la minería del cobre el actor que obtiene mayores beneficios respecto a la explotación y producción de este mineral no es el Estado (quien es el propietario del recurso), sino las empresas trasnacionales. Estos beneficios de los que gozan las empresas trasnacionales, se han adquirido a través de los años en diversos gobiernos, enfatizando que fueron los gobiernos de la concertación quienes brindaron mayores beneficios y facilidades al mercado en este sector, lo que tuvo como resultado desventajas económicas para el Estado. Esta afirmación ha sido posible de acuerdo a lo expuesto en los capítulos precedentes mediante una metodología triangular, en la cual se hace la convergencia de aspectos cualitativos, cuantitativos e investigaciones con la finalidad de una profundización y validación de la información.

Asimismo esta investigación, precisó tres objetivos principales. El primero se refiere a la comprobación de una mayor obtención de beneficios legales y tributarios por parte de las empresas trasnacionales en el sector de la minería del cobre sobre el Estado. El segundo objetivo es acerca de la verificación de que los gobiernos de la concertación son mayormente responsables de las políticas y promulgación de leyes que dieron como resultado la situación actual del sector de la minería del cobre. Finalmente, el tercer objetivo es acerca de la confirmación e importancia del cobre a nivel mundial y nacional con el fin de precisar cifras de los beneficios económicos por parte de las empresas en el sector minero del cobre en Chile y exhortar a Chile como gobierno y sociedad a hacer cambios en este sector para que todos los actores se beneficien en la explotación de este recurso: el Estado, el mercado y la sociedad. Asimismo se propone invitar a los países y sus creadores de políticas a realizar un estudio minucioso respecto a los beneficios y perjuicios a mediano y largo plazo, sobre la adopción y desarrollo de la inversión extranjera en sus países, para que puedan elaborar planes de acción que permitan contribuir con beneficios a todos los actores involucrados.

Respecto al primer objetivo se confirmó que las empresas privadas trasnacionales sí cuentan con más beneficios legales y tributarios en el sector de la minería del cobre. No obstante hay que mencionar que estos beneficios se fueron adquiriendo a través del tiempo, primordialmente desde la dictadura militar. Indicando que antes de la dictadura militar, el cobre se había nacionalizado con la ley n. 17.450 en

1971 en el periodo del presidente Salvador Allende. Posteriormente con el inicio de la dictadura militar, se inicio un cambio hacia un nuevo modelo de desarrollo con un énfasis hacia el exterior con el objetivo de atraer inversión extranjera. Para lograrlo, se proporcionaron formidables incentivos y liberaron diversos sectores, entre ellos el del cobre. Debido a esto se promulgaron diversas leyes, entre las más importantes se encuentran el decreto ley 600 (1974), el DI 1.748 (1977), la ley 18.097 (1982), la ley n. 18.474 (1985) y la ley 18.940 (1990).

En el caso del decreto ley 600 al principio cuidaba los recursos con los que contaba el país pero de igual forma incentivaba la inversión extranjera. Sin embargo, con algunas leyes posteriores se logró que se dieran más facilidades a los inversionistas extranjeros, iniciando un proceso de desigualdad en beneficios para los diversos actores. Una de las leyes que más genera desventajas para Chile es la ley 18.097, que establece la concesión plena con demasiadas ventajas y seguros para el dueño, puesto que de ser expropiado; a éste se le debe indemnizar por el valor total de las reservas. Es decir el concesionario se vuelve dueño de la mina del cobre y demás elementos ahí encontrados. Cabe señalar que esta ley en particular así como el decreto, que se crearon primordialmente por algunos de los Chicago Boys, dieron como resultado las bases legales desfavorables para la venta de las minas del recurso más importante en la economía de Chile: el cobre. Indicando de manera preponderante que no se recibe ningún pago por estas concesiones debido a que son gratuitas.

Después de la dictadura militar, los gobiernos de la concertación que prometían cambios en el rubro minero no los cumplieron y al contrario profundizaron este proceso de apertura e incentivo de inversión extranjera sin un respaldo de beneficio para la sociedad chilena. En estos gobiernos se formularon diversas leyes entre las más relevantes se encuentran la ley 18.985 (1990), ley 19.137 (1992), ley 19.207 (1993), ley 19.270 (1993), ley 19.389 (1995), ley 20.026 (2005), ley 20.469 (2010). Estas leyes brindan diversos beneficios entre estos se encuentran que eximen de impuestos la venta de minas, tributan en renta efectiva en vez de hacerlo por renta presunta, crean el costo de pertenencia, bajan la tasa de invariabilidad tributaria un 7.5%, les eximen impuestos por investigación, promoción, asesorías entre otros rubros, y primordialmente les dan la facilidad de no transparentar la información tributaria, es decir todo queda en secreto, por lo cual es la célebre frase del senador Alcayaga “la transparencia tributaria que

venía de un gobierno dictatorial fue suprimida por un gobierno democrático” (Alcayaga, 2005:81).

Por otro lado, encontramos que además de los beneficios legales que las empresas privadas obtienen, también cuentan con grandes ventajas respecto a la tributación. Entre estas se hace alusión a que los impuestos que estas empresas pagan son de los más bajos del mundo, mencionando que el impuesto de primera categoría que es de 17% en la práctica no se paga debido a que se usa como descuento en el impuesto adicional que es del 30%, con lo cual terminan pagando un 13% de impuestos, reiterando que según informes oficiales solo dos empresas han pagado impuestos históricamente, debido a que las otras presentan pérdidas durante su ejercicio.

Esto también se debe a que utilizan instrumentos de tributación como la depreciación y amortización acelerada, endeudamiento y venta de futuros, precios de transferencia, entre otros, que como se analizó, han sido utilizados por diversas empresas para minimizar el monto a pagar al Estado, como fue uno de los casos más famosos y conocidos en Chile, el caso de la minera disputada de las Condes que nunca pago impuestos en 24 años de ejercicio.

Asimismo hay que recalcar que varios de estos beneficios tributarios y legales solo se ofrecen a las grandes empresas privadas con cierto monto de ventas, es decir crea una desventaja para los pequeños productores y para las empresas del Estado. Por lo cual, se concluye que las empresas privadas primordialmente trasnacionales tienen más beneficios legales y tributarios que el Estado, indicando que históricamente solo un porcentaje muy bajo de las empresas son las que han pagado impuestos al Estado lo que provoca cuantiosas pérdidas económicas y de reserva del cobre a Chile.

Respecto al segundo objetivo de verificar si es que los gobiernos de la concertación son mayormente responsables de las políticas y promulgación de leyes que dieron como resultado la situación actual del sector de la minería del cobre, se puede constatar que, en efecto la dictadura de Augusto Pinochet fue la que inició el proyecto de liberalización del sector, no obstante las leyes aplicadas en esta época no fueron tan inconvenientes para el Estado como las de los gobiernos de la concertación.

Respecto al primer gobierno después de la dictadura, el del presidente Patricio Aylwin, se identifica que abogó por intereses privados por lo que en su gobierno se disminuyeron los impuestos a tributar por parte de las empresas extranjeras y se

hicieron posibles las ventas de yacimientos de reserva de cobre, lo que sería el patrimonio de generaciones futuras. Después en el gobierno de Eduardo Frei se observó una gran problemática debido a que por la sobreproducción se dio una baja sostenida del precio del cobre, por lo cual se dedicó a atraer inversión extranjera y a realizar diversos tratados.

Consecutivamente en el gobierno de Ricardo Lagos se promulga la ley 20.026 la cual se considera inconveniente y desacertada para la sociedad chilena debido a que esta ley rebaja la tributación que deben pagar las empresas extranjeras e impide que se pueda hacer cambio alguno en las legislaciones para incrementar ese monto hasta el año 2017, recordando que esta ley se promovió debido al escándalo de la venta de la mina disputadas de las Condes la cual nunca pagó impuestos mientras estuvo operando en Chile.

Posteriormente en el gobierno de Bachelet no se hacen cambios relevantes en este aspecto, pero en el gobierno actual de Piñera se promulga la ley 20.469 que aprueba un régimen de tributación transitorio por 3 años con prórroga de 6 años por invariabilidad tributaria, además no se pueden implementar cambios en la tributación, patentes o royalties antes de esa fecha, lo que podría extenderse hasta el año 2026.

En síntesis, desde el periodo militar con más énfasis los gobiernos de la concertación, han proporcionado la plataforma legal y tributaria para que las empresas mineras, tanto nacionales pero primordialmente extranjeras, disminuyan o evadan impuestos y lo hagan de acuerdo a la ley, es decir, el gobierno garantiza y promueve estos beneficios hacia las empresas. No obstante, llama la atención que, a pesar de diversos estudios en el tema, las personas encargadas de estas leyes y tributaciones, sigan sin realizar cambios en este rubro. Lo que se traduce en la prolongación de explotación del cobre sin una retribución equitativa para el Estado, aunando que el Estado está desaprovechando la posibilidad de industrializarse y crecer tecnológicamente así como el hecho de que se están agotando las reservas del recurso que podrían brindar beneficios presentes y futuros.

Finalmente en el tercer objetivo acerca de la ratificación e importancia del cobre a nivel mundial y nacional se visualiza que el cobre es un mineral de gran preponderancia a nivel mundial y es usado para diferentes industrias, entre las más sobresalientes se encuentran la de energía, electricidad, construcción y transporte, las

cuales utilizan este recurso para ser más competitivas y eficientes a nivel mundial. Asimismo esta industria del cobre es muy grande y poderosa a nivel mundial, indicando que los principales productores mundiales de cobre de mina son Chile, Perú, China y Estados Unidos, que al mismo tiempo son aquellos que tienen las reservas más grandes de cobre del mundo. Además, se observa que los países que importan en gran medida el cobre como materia prima, son los que obtienen mayores beneficios en su desarrollo industrial y económico debido a que presentan avances en diversos temas como capacitación, tecnología, uso y progreso de los procesos de industrialización del cobre.

Por otra parte, se observa que las empresas que se encargan de la producción mundial de cobre son principalmente transnacionales privadas que responden a intereses propios y a un objetivo común: la obtención de ganancias. Indicando que dichas empresas son económicamente e industrialmente las que obtienen más beneficios.

En el caso particular de Chile se indica que esta actividad minera de cobre se encuentra en casi todo el país excepto una zona de la región norte, señalando que la mayoría de empresas productoras son compañías privadas y primordialmente extranjeras y una estatal que es Codelco que tiene una simbólica actividad minera. Por otro lado se alude a que esta actividad representa un alto porcentaje en el Producto Interno Bruto del Estado, así como más del 50% de exportaciones totales del país. Sin embargo, estas exportaciones conjuntamente con los precios y la producción del cobre no proporcionan los ingresos económicos correspondientes al Estado debiéndose principalmente a que las empresas transnacionales no han aportado al Estado los impuestos pertinentes aún cuando estas empresas explotan el doble del cobre que la empresa estatal Codelco y cuando sus ganancias actuales superan los 29.000 millones de dólares.

Hay que resaltar también que por más de 20 años, la mayoría de las empresas transnacionales mineras no han pagado impuestos al Estado y además Chile mantiene una deuda con dichas empresas debido al crédito fiscal acumulado por las pérdidas en sus balances, lo que se traduce en grandes pérdidas económicas para el Estado. Por lo que el Estado respecto a las empresas transnacionales está perdiendo social, económica e industrialmente. Esto debido a que la mayoría de las empresas privadas ubicadas en Chile exportan el mineral como materia prima en vez de hacerlo como producto con

valor agregado, no aportan al fisco y además cuentan con los mecanismos legales y tributarios para no pagar lo correspondiente a Chile por la explotación del cobre.

¿Quién goza de mayores beneficios en el sector de la minería de cobre en Chile? Las empresas mineras privadas trasnacionales, blindadas en los instrumentos que el propio Estado y principalmente los gobiernos democráticos les han brindado. Pese a esto, el Estado obtiene enormes beneficios económicos, recordando que Codelco es una importante empresa mundial en el rubro minero, sin embargo no hay que olvidar que el cobre pertenece al Estado de Chile. Esta comprobación sostiene que esta situación sea incongruente a los beneficios económicos, industriales y de desarrollo del Estado.

Por lo cual se hace una atenta invitación a Chile, como gobierno y sociedad, a hacer cambios en este sector puesto que con los datos presentados se visualiza una pérdida de patrimonio para generaciones presentes y futuras por la explotación de este elemento sin una retribución correspondiente al Estado. Asimismo con estudios e investigaciones se puede lograr que todos los actores se beneficien de forma proporcional en la explotación de este recurso: el Estado, el mercado y la sociedad.

Concluyendo, esta investigación constituye un ejemplo paradigmático de que un país a pesar de tener la mayor reserva de un elemento, en este caso el cobre, puede no aplicar las políticas correctas para obtener mejores beneficios o al menos similares para los actores involucrados. Por lo cual se exhorta a los países y sus formuladores de políticas a realizar un estudio minucioso respecto a los beneficios y perjuicios a mediano y largo plazo, sobre la adopción y desarrollo de la inversión extranjera en sus países, para que puedan elaborar planes de acción que permitan contribuir con beneficios a todos los actores implicados.

BIBLIOGRAFIA

- Aart, Scholte Jan (2001) “The globalization of world politics” en *The Globalization of World Politic*. John Baylis y Steve Smith(Comp):13-31. New York, Oxford University Press: Arrangement.
- Acuña, Jorge y Katerina Fuenzalida (2011), *Breve Historia del cobre Chileno- Desde la colonia hasta la traición de Ricardo Lagos*. Chile: <http://www.slideshare.net/RecuperacionCobreChileno/breve-historia-del-cobre-chileno-7669402> (Visitado en octubre 28 de 2011).
- Alcayaga, Julian (2005) *Manual del defensor del cobre*. Chile: Ediciones Tierra Mía Ltda.
- Banco Central de Chile (2011) *Economía Chilena*. Chile: Banco central de Chile, documentos de trabajo.
- Bhagwati, Jagdish (1968) “Distortions and immiserizing growth: a generalization” *The review of Economic Studies Ltd*. Vol. 35, N. 4: 481-485. <http://www.jstor.org/stable/2296774> (Visitada en noviembre 2 de 2011).
- Blyth, Mark (2009) *Routledge handbook of International political economy (IPE), IPE as a global conversation*. New York: Routledge.
- Bodemer, Klaus (1998) “La globalización. Un concepto y sus problemas” *Nueva Sociedad* Nro. 156 julio-Agosto, pp. 54-71.
- Butelman, Andrea y Patricio Meller (1993) *Estrategia comercial chilena para la década del 90: elementos para el debate*. Chile: Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica CIEPLAN, Alfabetá Impresores.
- Brunner, José Joaquín (2001) *Chile: informe sobre capacidad tecnológica*. Chile: Universidad Adolfo Ibáñez.
- Cárcamo, José Salvador y Martha Tenewicki (2010) “40 años del triunfo de la Unidad Popular en Chile: de la independencia económica a las desnacionalización. Perspectivas para América Latina” en *IV Encuentro internacional, Economía política y derechos humanos*, 6 de abril de 2010, Chile.
- Caputo, Orlando y Roberto Pizarro (1970) *Desarrollismo y capital extranjero, las nuevas formas del imperialismo en Chile*. Chile: Universidad Técnica del Estado.

- Caputo, Orlando (2000) *El cobre, del sueldo de Chile al crecimiento empobrecedor*. Chile: Centro de Estudios Miguel Enríquez y Archivo Chile Histórico político social- movimiento popular.
- Caputo, Orlando (2002) “La crisis de la Economía chilena. El cobre, del sueldo de Chile al crecimiento empobrecedor” en *La Globalización Económico Financiera. Su impacto en América Latina*. Julio Gambina (Comp.): 139-155. Buenos Aires: CLACSO.
- Caputo, Leiva Orlando (2004) “La renta minera (royalty) y el Modelo de Crecimiento Empobrecedor”. En *Área Minera*. En <http://www.areaminera.com/contenidos/reportajes/Articulos/62.act> (visitada en noviembre 14 de 2011).
- Caputo, Orlando (2008) “Economía mundial y las limitaciones de la reproducción económica en América Latina” en *La Inserción de América Latina en la Economía Internacional*, Jaime Estay (Comp.): 13- 36. Buenos Aires: CLACSO, siglo XXI Editores.
- Caputo, Orlando y Graciela Galarce (2008) *La desnacionalización del cobre nacionalizada por Salvador Allende*. Chile: http://www.archivochile.com/Ideas_Autores/caputoo/caputolo0065.pdf (visitado en abril 2 de 2012).
- Caputo Orlando y Graciela Galarce (2011) *Allende, el cobre y el movimiento de trabajadores y estudiantes*. Chile: <http://www.argenpress.info/2011/06/allende-el-cobre-y-el-movimiento-de.html> (visitado en abril 2 de 2012).
- CEPAL (1998). *Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (Clusters) en torno a los recursos naturales*. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, LC/R. 1743/Rev1
- Cohen, Benjamin J. (2008) *International Political Economy, An intellectual History*. Estados Unidos: Princenton University Press.
- Correa, Sabati Daniel (2008) “La globalización del cobre: Patrones geopolíticos y geoeconómicos de su producción y comercio en Latinoamérica y el mundo” *GCG Georgetown University - Universia* Vol. 2 N. 1.07: 88-99.
- Cox, Robert W. (2002) “power and knowledge: Toward a new ontology of world power” in *The political Economy of a plural world critical reflections on*

power, morals and civilization, Cox Robert W. y (capítulo 1) Michael Schechter (ed): 76-95. London: Routledge.

- Cuenca, Berger Lucio (s/f) *Cobre: crecimiento desenfrenado y empobrecedor*. Chile: América Latina.
- Cypher, James M (2007) “El caso del estado Chileno actual. Proyectos de acumulación, proyectos de legitimación” en *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, Vidal, Gregorio y Arturo Guillén (Comp.): 143-166. ISBN: 978-987-1183-65-4. Disponible en: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/11Cypher.pdf
- Daher, Antonio (2003) “Regiones-commodities. Crisis y contagio en Chile”. *EURE* v.29 n. 86.
- De Gregorio, José, Hermann González y Felipe Jaque (2005) *Fluctuaciones del dólar, precio del cobre y términos de intercambio*. Chile: Banco central de Chile, documentos de trabajo N.310.
- De la Lama, Alfredo y Marcelo del Castillo (2008) “La competencia mundial entre los bloques Económicos” en *La Inserción de América Latina en la Economía Internacional*, Jaime Estay (Comp.): 13- 36. Buenos Aires: CLACSO, siglo XXI Editores.
- Dicken, Peter (2007) *Global Shift Mapping the changing contours of the world economy*. India: SAGE publications.
- Drexler, Alejandro, Eduardo Engel y Rodrigo Valdés (2001) *El Cobre y estrategia fiscal óptima para Chile*. Chile.
- Edelman, Spero Joan (1988) *Política Económica Internacional*. Argentina: El Ateneo.
- Farías, Roberto (2002) “El cobre chileno Los nuevos caminos a la usurpación” en *Fundación Terram Investigación periodística*. Serie IPE, numero 3.
- Ffrench-Davis, Ricardo (2003) “Distribución del ingreso y pobreza en Chile” En *Entre el Neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de política Económica en Chile*, J.C Sáez (editor): Capítulo IX. Santiago: 3ra edición.

- Folchi, Donoso Mauricio (2001) “La insustentabilidad de la industria del cobre en Chile: Los hornos y los bosques durante el siglo XIX”. *Revista Mapocho N. 49:149-175*.
- Fundación Terram (2004) “Beneficios tributarios a la minería: ¿Uso o Abuso?” en *Análisis de coyuntura económica*. Núm. 37.
- Garretón, Manuel Antonio (2003) “Memoria y proyecto de país” en *Revista de Ciencia política*. Vol. XXIII, N. 2: 215-230
- Gilpin, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*. New Jersey: Princeton University Press.
- Gudynas, Eduardo (2009) “Estado y mercado en América Latina: una pareja desapareja” en *Nueva Sociedad*. N. 221, mayo-junio, ISSN: 0251-3552, pág. 54-65.
- Held, Gunther y Luis Felipe Jiménez (1999). “Liberalización financiera, crisis y reforma del sistema bancario chileno: 1974-1999”. *Publicación de las Naciones Unidas*, noviembre.
- Ibáñez, Ciro (2002) “Minera disputada de las condes: El despojo a un país de sus riquezas básicas” en *Análisis de políticas públicas*. Serie APP, Núm. 14.
- Ibáñez, Ciro (2003) *El cobre y su inserción en el mundo: Cómo cobrar el sueldo de Chile*. Chile: Terram publicaciones.
- Jelvez, Mauricio (s/f) *Perspectivas económicas para Chile del Bicentenario: Desafíos y oportunidades*. Centro de Estudios para el desarrollo y PNUD
- Jick, Todd D. (Dec., 1979), *Mixing Qualitative and Quantitative Methods: Triangulation in Action*. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 24, No. 4, Qualitative Methodology.
- Jorratt, Michael y Pablo Serra (1999) “Estimación de la evasión en el impuesto a las empresas en Chile” del *Proyecto N. 1960730*. Financiado parcialmente por FONDECYT, clasificación JEL:H26.
- Kegley, Jr. Charles W. (2006), *World Politics. Trend and Transformation*. Estados Unidos: 12^{va} Edición.
- Keohane, Robert y Joseph Nye (1988) *Poder e Interdependencia*. Buenos Aires: GEL.

- Krasner, Stephen D. (2000), *State Power and the Structure of International Trade*, Boston: 4^{ta} Edición.
- Krugman, Paul R. (2006), *Economía Internacional, teoría y política*. Madrid: 7^a Edición, PEARSON EDUCATION, S.A.
- Larrain, B. Felipe y Francisco Parro (2006) *Chile menos volátil*. Chile: Instituto de Economía, pontificia Universidad Católica de Chile
- Larrain, B. Felipe y Marcelo Selowsky (1990) *El sector público y la crisis de la América Latina*. México: Fondo de cultura Económica.
- Lasnibat, José Tomás (2008) *Evaluación desempeño empresas mineras del cobre en Chile, periodo 2000-2006*. Disertación de maestría, Universidad de Chile.
- Lechner, Norberto (1992) *El debate sobre Estado y mercado*. Estudios públicos N. 47
- Leturia, Francisco y Álvaro Merino (2004) “Tributación minera: ¿Se ha cumplido la ley?” en Seminario realizado en el centro de Estudios públicos.
- Lonoff, Marc (1981) “Panorama económico del mercado mundial de cobre y computo de la elasticidad de demanda que enfrentan Chile y Perú” en *Serie: Integración Latinoamericana*. en http://www.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_latinoamericana/documentos/064-Estudios_Economicos_2.pdf
- Mac-Lean, Andrés (2011) “Impactos y tendencias del mercado del cobre” en *Comisión Chilena del cobre*. Chile: Gobierno de Chile en http://www.cochilco.cl/archivos/presentaciones/20110913164148_IMPACTOS%20Y%20TENDENCIAS%20DEL%20MERCADO%20DEL%20COBRE.pdf visitado en Agosto 15 de 2012.
- Madrid-Aris, Manuel y Marcelo Villena (2005) *La comoditización de la economía chilena: aspectos estilizados sobre la economía chilena*. Chile, documento de trabajo
- Magalhães, Neiva Santos Raquel (2009) “*Petrobras en la política exterior del gobierno de Lula: una mirada desde la Economía Política Internacional*”. Disertación de maestría. FLACSO sede Argentina.

http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Disertacion_Raquel.Magalhaes.Neiva.Santos_28.12.09.pdf

- Manzur, Enrique, Pedro Hidalgo, Sergio Olavarrieta y David Díaz (s/f). *¿Sigue siendo Chile un país competitivo?*. Chile: Universidad de Chile.
- Martín-Ortega, Olga (2008) *Empresas multinacionales y derechos humanos en derecho internacional*. España: Bosch Editor
- Meller, Patricio (2003) *El cobre Chieno y la política minera*. Chile: Serie Estudios Socio/Económicos N. 14
- Memoria Chilena, portal de la cultura de Chile “Historia, presidentes de Chile, Siglo XX” visitado en <http://www.memoriachilena.cl/historia/republicano.asp> visitado el 23 de noviembre de 2011.
- Millán, Jaime (2000) *Energy Sector Strategy*. Washington: Inter- American Development Bank, Environment Division, publications
- Salazar, Gabriel y Julio Pinto (2000) *Historia contemporánea de Chile. La economía: Mercado, empresarios y trabajadores*. Chile: Ediciones LOM.
- Sarmentero, Regueira Juan (2010) *Impacto de la logística inversa en el mercado del cobre en España*. Disertación de maestría: EPSEM Universidad Politécnica de Cataluña.
- Sengupta, Arjun (1980) *Commodities finance and trade*. United States: Greenwood Press, Inc.
- Sierra, Enrique (2003) *Economía política del desarrollo*. Ecuador: Editorial Ecuador F.B.T.
- Singer, Paul (1976), *Curso de introducción a la economía política*. México: Siglo XXI editores.
- Strange, Susan (1970) “International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect”, *Review of International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944)*. Vol. 46, N. 2: 304-315.
- Strange, Susan (1994) “Wake-Up Krasner! The World Has Changed”, *Review of International Political Economy*, Vol. 1, No.2: 209-219.
- Swank, Duane (2003) “Withering welfare? Globalisation, political economic institutions, and contemporary welfare states” en *States in the global economy*,

Bringing Domestic institutions back in, Linda Weiss (comp.): 58- 82. United Kingdom: Cambridge University Press.

- Oatley, Thomas (2004) *International Political Economy*. Phoenix: Pearson Education Inc.
- O'Brien, Robert y Marc Williams (2007), *Global Political Economy: evolution and dynamics*. New York: Palgrave Macmillan
- Olsen, Wendy (2004) "Triangulation in social research: qualitative and quantitative methods can really be mixed", *Developments in sociology*, M. Holborn (ed.), Osmskirk: Causeway Press
- O'Ryan, Raúl (2003) *Fusiones y poder del mercado en la industria mundial del cobre*. Chile: Universidad de Chile.
- Parrado, H. Eric (2001) *Shocks externos y transmisión de la política monetaria en Chile*. Chile: Economía Chilena, Vol. 4, N. 3.
- Perdices, de Blas, Luis (2003), *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid, Editorial Síntesis.
- Pérez, Díaz Claudio (2005) "Chile. Un ejemplo de inequidad tributaria" en *Revista Aspectos N. 1*. Área, Estado, economía y gestión, universidad académica de humanismo cristiano. Primavera.
- Petras, James y Henry Veltmeyer (2007) *Juicio a las multinacionales, inversión extranjera e imperialismo*. Argentina: Editorial Lumen S.A de C.V
- Pizarro, Rodrigo y Sebastián Ainzua (2003) "El royalty es necesario: dos propuestas para la discusión pública" en *Análisis de Políticas Públicas*. Fundación Terram, Serie APP, Núm. 23.
- Porter, E. Michael (2008), *La Ventaja Competitiva De Las Naciones*. Revista Facetas No. 91-1/91.
<http://www.eco.unrc.edu.ar/wp-content/uploads/2010/08/U5-Vent-compet-de-las-Naciones.pdf>
- Robertson, Robbie (2005) *3 Olas de Globalización, Historia de una conciencia global*. Madrid: Alianza Editorial S.A.
- Ulloa, Andrés (2002) "Tendencia y volatilidad del precio del cobre" en *Dilemas y debates en torno al cobre*, Patricio Meller (Comp.):291-337. Santiago: Dolmen

- Underhill, Geoffrey (2000), *State, market and global political economy: genealogy of an inter- Discipline*. International Affairs, Vol. 76, no. 4: 805-24.
- Urquidi, Victor y Rosemary Thorp (1976) *América Latina en la economía internacional*. México: Fondo de cultura económica
- Valderrama, Pablo y Virginie Loiseau (2003) *Apuntes relativos a la evolución de la política del cobre en Chile, haciendo énfasis en la tributación, desde mediados del siglo XX hasta hoy. Hitos, iniciativas y personajes más destacados*. DEPESEX/BCN/SERIE ESTUDIOS año XIII, N. 276. Chile: Biblioteca del congreso nacional de Chile, departamento de estudios, extensión y publicaciones.
- Valencia, Palacios Marco (2007) “Revolución neoliberal y crisis del estado planificados. El desmontaje de la planeación urbana en Chile, 1975-1985” *Revista electrónica DU&P*. Diseño urbano y paisaje vol. IV n.12 http://www.ucentral.cl/dup/pdf/12_rev_neoliberal.pdf visitada en noviembre 27 de 2011.
- Vega, Héctor (1999), *El cobre de Chile y el mercado global*. en <http://www.areaminera.com/medios/pdf/vega1.PDF> visitada en julio 15 de 2011.
- Vergara, Pilar (s/f), *Apertura externa y desarrollo industrial en Chile: 1973-78, en* <http://www.jstor.org/stable/3466714?seq=3&Search=yes&searchText=de&searchText=caso&searchText=M%C3%A9xico&searchText=comercio&searchText=molibdeno&list=hide&searchUri=%2Faction%2FdoBasicSearch%3FQuery%3Dcomercio%2Bde%2BM%25C3%25A9xico%253A%2Bcaso%2Bde%2Bmolibdeno%26acc%3Don%26wc%3Don&prevSearch=&item=2&ttl=2&returnArticleService=showFullText&resultsServiceName=null> visitada en julio 15 de 2011.
- Verger, Antoni (2003) *El sutil poder de las trasnacionales, Lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*. España: Icaria Editorial.
- Vidal, Gregorio (2007) “Globalización, empresas trasnacionales y desarrollo en América Latina” en *Del Sur hacia el Norte, economía política del orden económico internacional emergente*, Alicia Girón y Eugenia Correa (Comp.) Buenos Aires: CLACSO.

- Weiss, Linda (2003) “Introduction: bringing domestic institutions back in” en *States in the global economy, Bringing Domestic institutions back in*, Linda Weiss (comp.): 1- 33. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Weiss, Linda (2003a) “Is the state being transformed by globalization?” en *States in the global economy, Bringing Domestic institutions back in*, Linda Weiss (comp.):293- 317. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Willets, Peter (2001) “Transnational Actors and International organization in global politics”, en *The Globalization of World Politics*, Jonh Baylis and Steve Smith (comp): 356-383. Oxford: Oxford University Press
- Woods, Ngaire (2001) “International political economy in an age of globalization” en *The Globalization of World Politic*. John Baylis y Steve Smith(Comp) :277-298. New York, Oxford University Press: Arrangement.
- Zapata, Pareja Edgar Renato (2009), *La construcción de un modelo económico alternativo a la integración regional: la agenda comercial dentro de la política exterior de Chile 2001- 2005*”. Disertación de maestría. FLACSO sede Ecuador. <http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/1456/1/TFLACSO-ERZP2009.pdf>
- Zúñiga, Jara Carlos Patricio (2011) “Modelo neoliberal y diseño sociopolítico. Comentarios sobre el caso chileno” En *perspectivas de la comunicación*. Vol. 4, N. 1: 142-157, Temuco, Chile.

Archivos

- Archivo Chile, Web del Centro de Estudios “Miguel Enríquez”, disponible en <http://www.archivo-chile.com> visitado en marzo 14 de 2011.
- “Historia de Chile” Disponible en Embajada de Chile en Washington <http://www.thisischile.cl/Article.aspx?id=88&sec=2&eye=acerca&itz=interface-acerca-gente-historia> visitado en noviembre 24 de 2011.

Páginas Web

- ✓ XVII asamblea general de las naciones Unidas (1962) en <http://www2.ohchr.org/spanish/law/recursos.htm> visitada en febrero 15 de 2012.
- ✓ Consejo minero

- <http://www.consejominero.cl/home/mapa.html> visitada en julio 1 de 2011.
- ✓ Corporación nacional del cobre de Chile- CODELCO en http://www.codelco.com/la_corporacion/fr_faq.html visitada en julio 1 de 2011.
 - ✓ EDUCAR CHILE en <http://www.educarchile.cl/medios/20010830120501.pdf> visitado en junio 15 de 2011.
 - ✓ Decreto ley 600 (1974) en http://www.economia.cl/1540/articles-185953_documento_1.pdf visitada en junio 1 de 2012.
 - ✓ Legislación chilena en <http://chile.justia.com/nacionales/leyes/ley-n-19-270/gdoc/> visitada en junio 1 de 2012.
 - ✓ Ley orgánica constitucional sobre concesiones mineras en <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=29522> visitada en junio 1 de 2012.
 - ✓ Ley 18.985 en <http://chile.justia.com/nacionales/leyes/ley-n-18-985/gdoc/> visitada en junio 5 de 2012.
 - ✓ London Metal Exchange en http://www.lme.com/copper_industryusage.asp visitada en diciembre 10 de 2011.
 - ✓ PROCHILE en <http://rc.prochile.gob.cl/pregunta/larga/20478> visitada en agosto 10 de 2012.
 - ✓ SONAMI en http://www.sonami.cl/index.php?option=com_weblinks&view=category&id=32%3Aempresas-mineras-extranjeras-con-faenas-en-chile&Itemid=57 visitada en Mayo 20 de 2012
 - ✓ The international Copper Study Group (ICSG) (2010) “The World copper Factbook 2010” en http://www.icsg.org/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=47 Visitada en junio 1 de 2012.
 - ORGANIAZCIÓN MUNDIAL DE COMERCIO en

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm visitada en abril 7 de 2012

- ✓ U.S. Geological Survey (2010), Mineral commodity summaries 2010 en <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2010/mcs2010.pdf> visitada en junio 1 de 2012.