

Pensamiento crítico

Fernando Sánchez *Las corporaciones del cobre:* *un ensayo exploratorio*

Introducción

Las formas dominantes del capital en las corporaciones del cobre

Las corporaciones del cobre y la minería peruana

1. Cerro de Pasco

2. Southern Perú Copper Corporation

Las corporaciones del cobre y las estrategias nacionalista

Introducción

Este como su nombre lo indica es un ensayo exploratorio. Nuestra preocupación va dirigida solamente a establecer ciertas precisiones con respecto a algunos problemas que consideramos de vital importancia para comprender la problemática del llamado "Sector Externo" concepto bajo el cual las postulaciones desarrollistas han hecho una serie de abstracciones que en poco ayudan a la comprensión de un fenómeno que es vital para entender la dinámica que asume nuestra estructura económica. Normalmente las posiciones desarrollistas han enfocado el problema bajo ópticas "cuantitativistas", referidas a las fluctuaciones de precios que ocurren en el mercado internacional, a la variación de los términos de intercambio y en general al problema de la vulnerabilidad externa de la economía. Por su carácter eminentemente exploratorio, lo que nos interesa es constatar una serie de fenómenos que ocurren en las relaciones económicas internacionales. No puede por tanto este esfuerzo considerarse como algo terminado.

Nuestros planteamientos pretenden proponer, en líneas generales, un marco conceptual que permita comprender algunos de los elementos que están en juego, cuando se habla de la inserción o vinculación de nuestra estructura económica dentro del contexto de las relaciones de poder a nivel internacional.

Está de moda hablar del fenómeno del "tercermundismo" y de toda su secuela práctica de reivindicacionismo en el campo de las transacciones económicas y financieras mundiales.

El problema ha sido llevado a un nivel de generalización muy grande. Se olvida normalmente los problemas inherentes al carácter y dimensión —tanto cualitativa como cuantitativa— de las formaciones sociales que están presentes al interior de los países del "tercer mundo".

Existe por otro lado, un cierto desviacionismo en la comprensión de la naturaleza de las relaciones económicas internacionales que tienen estos países. Esta tendencia se

refiere a considerar estos problemas solamente desde el punto de vista de las relaciones entre países desarrollados y países subdesarrollados, o entre países dominantes y países dominados.

No pretendemos negar de ninguna manera, la importancia que vienen asumiendo los intentos de llevar en forma cada vez más clara y consecuente a distintos foros internacionales formales el problema del intercambio desigual que ocurre hoy en día, básicamente, entre los países que se mueven en el ámbito del sistema capitalista.

Tampoco podemos negar la trascendencia que tiene la formación de bloques de productores para la defensa del valor de las materias primas. La reciente experiencia de la Organización de países Exportadores de Petróleo (OPEP) es por cierto, un fenómeno tremendamente interesante.

Ocurre, que muchas veces estamos acostumbrados a sorprendernos por un pragmatismo, en mayor o menor grado, efectista.

La acción internacional de los países de OPEP y el rol que ellos juegan dentro de la actual crisis energética, no ha sido estudiada con el suficiente grado de profundidad, que una experiencia de este tipo requiere para plantearse estrategias que tiendan a superar las formas que asume actualmente las relaciones económicas internacionales. Mucho menos se ha estudiado el rol, las ventajas o desventajas, que han experimentado las corporaciones petroleras dentro de las acciones que han puesto en práctica los países de la OPEP.

Pensamos que el problema de las relaciones económicas internacionales no puede verse por el lado puramente reivindicativo. Se puede caer en la falsa ilusión de la coyuntura. Tampoco puede asumirse una posición fatalista y hablar de la problemática de la "Revolución Mundial".

Sin embargo, tal como están las cosas hoy en día, los países que han iniciado experiencias de transformación revolucionaria, tienen que jugar con otros que no tienen la menor intención de iniciarlas. Pero de ninguna manera pueden cifrarse todas las esperanzas dentro de estas estrategias y abrigar las falsas expectativas de que por esta vía se va a lograr un nuevo orden económico mundial

más justo y equitativo.

Hace ya mucho tiempo que se está construyendo un nuevo orden económico internacional. El mundo de hoy, es cada vez más el mundo de las corporaciones transnacionales, de la internacionalización del capital y del surgimiento de una burguesía imperialista, que ingresa a un terreno de fuertes contradicciones con los Estados Nacional Imperialistas (1).

Dentro de este nuevo orden, se dan todavía sólidas relaciones de alianza entre la burguesía imperialista y los Estados Imperialistas. Empero, por la propia dinámica que asume el comportamiento de esta burguesía dentro de las corporaciones, cuyo radio de acción es la economía internacional y cuyos centros de acumulación tienden a diversificarse dentro de los polos desarrollados del capitalismo internacional, se están produciendo serias contradicciones entre los requerimientos de acumulación y expansión de las economías nacional-imperialistas, y los requerimientos de las corporaciones que optimizan sus operaciones a nivel mundial. Las estrategias nacionalistas, entendidas a secas, como acciones de rescate de la soberanía nacional, enfocan el problema en términos de fijar condiciones a los centros tradicionales de dominación. Dada la formación de transición que todavía asume el orden económico mundial pueden obtenerse ventajas que, a mi entender, son coyunturales y que nada garantiza que se consoliden en términos de alterar integralmente las relaciones económicas internacionales. El problema es desde luego sumamente complejo. Aunque parezca obvio decirlo, debe mirarse un poco más al interior de nuestros países. Es en el carácter que asume nuestra propia formación social donde radican los problemas que deben resolverse. Es en la modalidad bajo la cual esta formación se inserta dentro del capitalismo internacional donde están los problemas cruciales.

Poco puede hacerse, tomando como un dato o dejando constante nuestra formación social, en el plano de las relaciones internacionales. Asumir esta posición significa dar rienda suelta a la corriente reivindicacionista que en nada particulariza las expe-

riencias revolucionarias que empiezan a gestarse en los países subdesarrollados.

La lucha por mejores precios o por una ampliación de la ayuda internacional, es condición necesaria pero no suficiente dentro de las estrategias de liberación.

Ahora bien, conviene precisar algunos aspectos que pretenden ser resaltados dentro de este ensayo.

Existe toda una teorización burguesa acerca del comercio internacional, que en poco ayuda a comprender el problema de la vulnerabilidad de las economías subdesarrolladas. Más bien sirve de marco teórico para racionalizar las relaciones de dominación y explotación a escala internacional.

Estos argumentos suponen que las relaciones de intercambio internacional se estructuran en base a criterios de optimización en la asignación de recursos, lo cual implica el desarrollo de las ventajas comparativas de producción que existen entre los países.

Se postula que existe una racionalidad económica en el comportamiento de los países y que los desequilibrios en los beneficios del comercio internacional, derivan de comportamientos que exceden los límites que plantea la estructura productiva de los países, los cuales tienden a equilibrarse cuando estos restablecen o se ajustan a los términos de la optimización internacional en el uso de los recursos.

Por otro lado, se plantea que los desplazamientos al interior de la estructura del comercio internacional y las variaciones en los precios son el resultado de la libre competencia.

Los supuestos que sustentan estas posiciones son propuestos a un nivel de generalidad tal, que llevan a conclusiones que normalmente ayudan en muy poco a comprender, en términos reales y concretos, la problemática del comercio internacional.

Lo cierto es, que no pueden admitirse —para explicar los resultados de las transacciones comerciales de los países subdesarrollados— supuestos tales como, los que plantean que las economías actúan como unidades en el comercio internacional y que éstas se encuentran integradas económicamente, o que existe competencia perfecta a

nivel internacional y que las fluctuaciones del mercado se explican únicamente por alteraciones en el equilibrio de oferta y demanda. Se acuñan supuestos heroicos como aquellos que hablan de la homogeneidad de los factores de producción o de combinaciones tecnológicas similares.

No se necesita ser pues, muy enterado en cuestiones económicas para refutar estos supuestos y hechar por tierra las principales conclusiones de la teoría burguesa del comercio internacional.

La argumentación de la asignación óptima de recursos y de la movilización de las ventajas comparativas de producción no hace sino convalidar una división internacional del trabajo impuesta a las economías subdesarrolladas y legitimar el desarrollo desigual y combinado que existe en el sistema capitalista mundial.

Las transacciones ocurren entre empresas que están en el caso de la casi totalidad de nuestros países, vinculadas estrechamente e insertas dentro de una cadena integrada tanto productiva como financieramente.

Este proceso de integración y de control internacional de los recursos naturales de los países subdesarrollados se ha ido construyendo a través de relaciones de clase entre las incipientes burguesías nacionales, o ante la debilidad económica de éstas por los Estados, y la burguesía imperialista.

El planteamiento reivindicacionista en materia de precios, flujo de comercio o de capitales, no viene hacer otra cosa —en la mayor parte de los llamados países del Tercer Mundo— que el reconocimiento del rol subordinado que asumen las burguesías nacionales o los Estados en estas relaciones de clase. Es a su vez el reconocimiento también del rol subordinado que asume la estructura productiva y la acumulación interna dentro de la cadena internacional que maneja la burguesía imperialista, vínculos éstos que se expresan a través de relaciones financieras y de producción entre las propias corporaciones.

Este carácter que asumen las transacciones comerciales a nivel internacional se explica fundamentalmente por la fuerte concentración y centralización de capitales que ocurre en la economía internacional, que de-

termina el abandono efectivo de lo que podría denominarse "un mercado internacional", para dar paso más bien a un sistema diversificado, sobre la base de varias cadenas de acumulación integradas productiva y financieramente, donde rige más bien un mecanismo de precios administrados y un desplazamiento de capitales, en función de la maximización global de ganancias (2).

Es desde este punto de vista que se alude a una situación de dependencia. Esto es, la economía está condicionada por las decisiones que se adoptan dentro de esta cadena. Ello evidentemente se expresa en las relaciones que se dan entre las economías dominantes y las dependientes, pero este nivel explicativo no basta para comprender las particularidades del fenómeno, ni menos aún para diseñar nuevas estrategias de comportamiento en la economía internacional (3).

Los estudios para explicar la nueva estructura de poder internacional, se han iniciado con el análisis del capital monopolista, problemática que ha marcado el rumbo más reciente de las ciencias sociales.

El surgimiento de corporaciones internacionales o transnacionales, como se las denomina últimamente, caracteriza por lo menos 40 años de la evolución del capitalismo internacional.

El rasgo central, que ha caracterizado esta fase del capitalismo internacional, radica en la intensificación del proceso de concentración y centralización de capitales. Este proceso ha calado hondo en la estructura del sistema capitalista actual y ha determinado el surgimiento de las corporaciones transnacionales, las cuales se han convertido en un vehículo para la integración de la economía mundial.

El fenómeno de la concentración y centralización de los capitales fue visualizado con gran proyección por los clásicos marxistas, quienes retomando e interpretando las investigaciones de Marx, formularon lo que se ha dado en llamar la Teoría del Imperialismo.

Según los Clásicos la naturaleza misma del sistema capitalista determina la aparición de una fase monopolista. Por lo que ésta no puede considerarse de ninguna ma-

nera circunstancial, sino inherente y resultante de los propios requerimientos de expansión del capitalismo.

En términos simples el proceso de concentración de capitales se origina en la capitalización, cada vez más creciente, de la plusvalía. Este proceso determina a su vez mayores requerimientos para su realización, lo que exige —dentro de un proceso que no es lineal— intensificar, diversificar e internacionalizar la producción.

Este proceso ha sido acompañado por una fuerte centralización de capitales; mediante el desplazamiento de las unidades más débiles y la absorción de aquellas que pueden contribuir a ampliar las posibilidades de realización de la plusvalía.

La concentración y la centralización de capitales son pues, parte de un mismo fenómeno. Ello implica, que solamente mediante una mayor capitalización de la plusvalía, puede producirse una mayor centralización de capitales, fenómeno que ha implicado normalmente el diseño de mecanismos de integración y expansión vertical u horizontal. La primera forma opera vía la organización del proceso productivo desde los bienes de elaboración primaria hasta los bienes finales; mientras que la segunda se da vía una diversificación de las operaciones y por ende del riesgo.

Es un fenómeno ampliamente estudiado el que se refiere a la gestación de las grandes corporaciones internacionales, y a las formas que ha asumido el proceso de concentración y centralización de capitales dentro de éstas. Asimismo, se ha escrito bastante alrededor de su presencia determinante en el flujo de comercio internacional.

Mal, puede entonces utilizarse los conceptos de la teoría ortodoxa del comercio internacional para explicar las transacciones comerciales que ocurren en la actualidad o para explicar las fluctuaciones del mercado internacional.

Al respecto, conviene recordar algunas de las críticas que han formulado Orlando Caputo y Roberto Pizarro a esta teoría (4).

La primera se refiere al carácter formal de la teoría ortodoxa del comercio internacional, y dice relación con el planteamiento de supuestos irreales que expresan más bien

CUADRO N? 1

1970: PARTICIPACION DE ALGUNAS CORPORACIONES EN LA PRODUCCION MUNDIAL DE COBRE (en miles de toneladas)

CORPORACION	Producción	Participación
Kennecott	340.2	7.7%
Roan Selection Trust	508.1	6.9%
American Smelting	300.5	6.8%
Newmont Mining	207.1	4.7%
Phelps Dodge	191.9	4.5%
Anaconda,	157.1	5.1%
Neranda Mines	152.5	5.0%
Cerro Corporation	45.0	1.0%

FUENTE: American Bureau of Metal Statistics

CUADRO N? 2

COMPAÑIAS MINERAS EN EL JAPON

NOMBRE	Capital Acciones (Millones yenes)	Tipo Minerales
DOWA MINING CO. LTD.	10,000	Oro, plata, cobre, zinc
FURUKAWA MINING CO. LTD.	5,550	Oro, plata, cobre
MITSUBISHI METAL MINING CO. LTD.	15,000	Oro, plata, cobre, plomo, zinc, estaño
MITSUI MINING SMELTING CO. LTD.	10,800	Oro, plata, cobre, zinc, plomo, manganeso
NIPPON MINING CO. LTD.	18,850	Oro, plata, cobre, zinc, plomo, nickel
SUMITOMO METAL MINING CO. LTD.	12,600	Oro, plata, cobre, nickel, zinc
TOHO ZINC CO. LTD.	5,000	Oro, plata,, cobre, zinc, plomo,, cadmio

FUENTE: En base.a memorias de las empresas

CUADRO N° 3

VENTAS Y UTILIDADES DE LAS PRINCIPALES CORPORACIONES
DEL COBRE EN ESTADOS UNIDOS (millones de dólares)

CORPORACIONES	VENTAS		GANANCIAS	
	1974 *	Incrementos frente a 1975 (*)	1974 *	Incrementos frente a 1973 (*)
American Metal Climax	324.3	29%	38.4	54%
American Smelting and Refining	395.0	44%	53.7	199%
Anaconda	483.9	45%	34.8	96%.
Cerro Corporation	243.6	50%	8.0	301%
Kennecott Copper	477.3	36%	65.9	59%
Newmont Mining	186.8	61%	50.3	97%
Phelps Dodge	313.2	23%	44,5	51%

FUENTE: Encuesta de la Revista Business Week sobre 890 corporaciones norteamericanas, setiembre 1974.

(*) Se refiere a los primeros ocho meses del año.

el sentido que según la teoría deberían tener los fenómenos, antes que comprender primero su naturaleza y carácter.

Al respecto como se ha señalado anteriormente, el supuesto de que las transacciones comerciales ocurren entre unidades económicas autónomas que se relacionan entre sí para obtener un beneficio niega, según Caputo y Pizarro, la existencia de una economía mundial capitalista estructurada, que constituye la base esencial de partida para obtener conclusiones particulares.

La teoría ortodoxa se refiere a relaciones particulares entre países, sin comprender un armazón teórico sobre la totalidad de las relaciones que ocurren a nivel mundial.

La segunda crítica se refiere a su carácter ahistórico, por cuanto al suponer que las unidades que se enfrentan en el comercio internacional se encuentran integradas social y económicamente, desconoce las diferencias sustantivas que experimenta el modo de producción capitalista en los diferentes países. Al respecto, el proceso de centralización y concentración de capitales ocurre básicamente al interior de los polos desarrollados del sistema capitalista internacional, lo que caracteriza precisamente el desarrollo desigual y combinado. No existen además en los hechos, relaciones comerciales, para el caso nuestro, entre países económicamente independientes. Por último, como hemos dicho, las relaciones ocurren entre empresas que están vinculadas productiva y financieramente.

Finalmente, la teoría es fundamentalmente apologética por cuanto busca convalidar un esquema de división internacional del trabajo que ha sido impuesto a los países menos desarrollados.

La elaboración de las nuevas estrategias de comportamiento dentro de la economía internacional, deben partir de un análisis exhaustivo de las vinculaciones económicas y financieras que ocurren en el ámbito en que la economía mundial afecta a las economías nacionales, precisando las formas que asume la integración de éstas.

La verdad es que si no se logra articular el proceso de acumulación interna que sea cada vez menos condicionado por las decisiones de la burguesía imperialista, serán

pocas las posibilidades de reducir la vulnerabilidad externa de las economías menos desarrolladas.

El reivindicacionismo tercer mundista en materia de precios y flujo de capitales, puede ser considerado como un aspecto importante en las estrategias de transición, pero de ninguna forma puede pensarse que por esta vía pueden alterarse las relaciones de subordinación que presentan nuestras economías.

Las formas dominantes del capital en las corporaciones del cobre

Uno de los problemas teóricos fundamentales que ha concentrado la preocupación de los científicos sociales ha sido el concerniente a las formas dominantes del capital. La mayoría de los investigadores considera que la economía del capitalismo ha sufrido cambios sustanciales frente a la que prevalecía en los primeros años del siglo XX, la cual sirvió de base para la formulación teórica de los "Clásicos Marxistas".

Existe toda una corriente teórica que cuestiona el planteamiento clásico de que el capital financiero predomina sobre el capital corporativo.

La posición más difundida en nuestro medio sobre este tema corresponde a los trabajos de Paul Sweezy y Paul Baran, quienes estudian en profundidad el fenómeno de la "corporación gigante" (5).

Sweezy y Baran sostienen que la "corporación gigante" tiene dos rasgos característicos:

1. El verdadero poder de gestión descansa en los ejecutivos. Si bien los accionistas están representados en el Consejo Directivo, ello se hace para facilitar las relaciones con clientes, proveedores, banqueros, etc.

2. Las corporaciones esperan lograr su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que pueden disponer libremente.

En relación a la importancia del capital financiero, Baran y Sweezy señalan lo siguiente: *"El poder del banquero inversionista estuvo basado en la urgente necesidad de financiamiento de las primeras corporacio-*

nes gigantes en el periodo de su fundación y en las primeras etapas de su desarrollo. Más tarde esta necesidad declinó en importancia o desapareció por completo, cuando los gigantes, al recoger una rica cosecha de utilidades derivadas del monopolio se encontraron cada vez más capaces de autofinanciarse" (6).

Los planteamientos de Baran y Sweezy respecto del carácter independiente de las corporaciones significan un replanteamiento de las tesis que sostuvieron algunos de los "Clásicos Marxistas" de principios del Siglo XX.

Estos autores sostienen que *"estas corporaciones gigantes son las unidades elementales del capitalismo monopolista en su etapa presente y sus propietarios y jefes constituyen el escalón rector de la clase dirigente. El análisis de estos gigantes corporativos y de sus intereses es lo que más nos ayudará a comprender el funcionamiento del imperialismo en nuestros días" (7).*

Para los principales teóricos marxistas de principios de siglo, la forma dominante del capital era la financiera, resultante de la fusión del capital industrial y el capital bancario, ejerciendo el segundo una función hegemónica.

En realidad, es muy difícil llegar a una conclusión tajante sobre este problema.

Sin embargo, puede comprobarse en el caso de las corporaciones del cobre, estrechas vinculaciones con los grandes banqueros de los Estados Unidos.

José Luis Ceceña de la Universidad Autónoma de México, analiza las diferentes relaciones que se dan al interior de la economía norteamericana, mediante el estudio de grupos financieros tales como el Chase Manhattan Bank, Morgan-Guaranty Trust, Du Pont-Chemical Bank y el First National City Bank (8).

Las cinco grandes corporaciones que dominan la industria minero-metalúrgica en los Estados Unidos tienen estrechas vinculaciones con estos grupos financieros. Así, por ejemplo, la American Smelting and Refining —propietaria del 51% de la Southern Perú Cooper Co.— está vinculada al Grupo Morgan, teniendo participación también el Chase Manhattan Bank y el Grupo Du Pont Chem-

ical Bank.

Por otra parte, la Anaconda, que perdió sus intereses en Chile por decisión del Gobierno de la Unidad Popular, se encuentra fuertemente vinculada al First National City Bank, teniendo relaciones con el Grupo Morgan,

La National Lead se vincula con el Chase Manhattan, mientras la Kennecott Cooper —que también perdió sus intereses en Chile— está vinculada al Grupo Morgan, y en menor medida al First National. Por último, la Phelps Dodge, que participa en Southern Perú, está vinculada a tres de estos grupos financieros: Morgan, First National City Bank y Du Pont-Chemical Bank.

Estas grandes corporaciones mineras tienen una importancia decisiva en la estructura de la explotación mundial del cobre (9).

Anaconda, Kennecott, Phelps Dodge y American Smelting controlan en forma determinante la capacidad instalada de fundición y refinación de cobre en los Estados Unidos, controlando cerca del 75% de la producción nacional de cobre.

Por otro lado, estas mismas corporaciones manejan alrededor del 40% de las manufacturas de cobre en este país.

La Anaconda explota minas de cobre en Estados Unidos, Australia y México, y posee también gran cantidad de yacimientos sin explotar y participa en 17 fábricas que producen manufacturas de cobre, dentro de las que destacan la Anaconda Wire and Cable Co.

Esta corporación se vio fuertemente afectada por la estatización de sus intereses en Chile, ya que estos le proporcionaban una parte significativa de sus ganancias totales.

La Anaconda opera también en la producción de plomo, zinc y plata; y cuenta con subsidiarias manufactureras en Brasil y México. (10).

La Kennecott Copper Corporation es también una corporación integrada tanto vertical como horizontalmente. Es propietaria de empresas manufactureras de cobre en los Estados Unidos, dentro de las que no puede dejarse de mencionar a la Chase Brass and Copper. Ha diversificado fuertemente sus intereses hacia la producción de carbón tomando el control de la Peabody Coal Co.

y es además el segundo gran productor mundial de molibdeno (11).

Existe como se ha podido apreciar en el caso de las cinco grandes corporaciones mineras norteamericanas una estrecha relación con los grandes grupos financieros, lo cual no implica —desde luego— que estos ejerzan una participación dominante en estas corporaciones.

Lo que importa a los grupos financieros es el nivel de rentabilidad que obtengan por sus inversiones y sólo cuestionarán la autonomía de gestión de la tecnocracia si es que este nivel empieza a caer.

Existen por otro lado, algunas evidencias de que es precisamente esta cierta autonomía financiera de que gozan las corporaciones, lo que les está permitiendo crear sus propias organizaciones financieras o convertirse en una forma especial de éstas.

Así, se pueden identificar otras seis grandes corporaciones financieras —muchas de ellas creadas por las propias corporaciones para ejercer las funciones de planificación global de sus operaciones— que tienen una participación muy importante en las corporaciones del cobre. Estas son el Consolidated Gold Fields, el Selection Trust, la Anglo-American Corporation of South Africa, el Charter Consolidated, el grupo Rothschild y la Société Générale de Belgique.

El Consolidated Gold Fields opera como una compañía de inversiones con sede en Australia y tiene intereses en seis grandes compañías mineras, dentro de las que destacan la American Metal Climax y la American Smelting. La primera ha mantenido durante un buen tiempo relaciones comerciales directas con la Southern Perú Copper Co. En la American Metal Climax tiene también intereses el Selection Trust, otro de los grandes núcleos financieros vinculados a la minería de cobre. Esta corporación tiene también intereses en compañías financieras como el Roan Selection Trust, de la que posee el 44% de su capital.

Asimismo, la American Metal Climax se encuentra vinculada a la Newmont Mining (la Newmont Mining Corporation, con sede en Nueva York, tiene no solamente intereses en la minería de cobre, sino también en la explotación de otros minerales tales como

zinc, plomo, oro, plata, uranio y mercurio) que tiene participación en la Southern Perú Copper Corporation.

La American Smelting posee a su vez el 51% del capital de la Southern que explota los yacimientos de Toquepala y Cuajone en el Perú. La American Smelting, como hemos señalado anteriormente, se encuentra controlada por el grupo Morgan y por el Chase Manhattan Bank, que recientemente encabezó un grupo de entidades financieras que han garantizado los recursos financieros que la Southern requería para culminar los trabajos para poner en operación el yacimiento de Cuajone.

La Southern Perú obtuvo por gestión directa del Chase Manhattan un crédito por 200 millones de dólares, los cuales serán administrados por el Chase. Estos fondos son provistos por unas 30 instituciones bancarias del inundo occidental, dentro de las que participan grandes grupos financieros de los Estados Unidos como el Morgan Guaranty Trust, First National City Bank y el Chemical Bank. Asimismo, contribuyen tres de las grandes entidades bancarias del Japón, vinculadas a la explotación minera: el Mitsubishi Bank Limited, el Mitsui Bank Limited y el Kyowa Bank Limited.

Estas entidades bancarias del Japón se encuentran vinculadas a compañías mineras que trabajan el mineral de cobre, tales como la Nippon Mining, La Mitsubishi Metal Mining y la Mitsui Mining Smelting (Véase el Cuadro N? 2).

Ahora bien para concluir con la American Smelting debemos señalar que esta corporación controla también la Northern Perú Mining dedicada a la explotación de cobre, plomo y zinc.

Es importante anotar que la American Smelting perdió el yacimiento de Michiquillay cuando el Gobierno Revolucionario del Perú dio un plazo para que las corporaciones que tenían concesiones mineras, procedieran a presentar los correspondientes programas de inversión y garantizaran el financiamiento. American Smelting no pudo cumplir con las exigencias del Gobierno Peruano, o no le interesó la operación, por lo que el yacimiento revertió a control del Estado, estando en la actualidad bajo control de la

Empresa Estatal Minero-Perú.

El último reporte de la American Smelting que hemos podido revisar (1970) indica que esta corporación tiene un volumen de ventas promedio de 770 millones de dólares, por sus operaciones en Estados Unidos, México, Canadá, Argentina, Honduras, Perú e Inglaterra. En estos países desarrolla la explotación de minerales de cobre, plata, plomo, zinc y oro.

El Selection Trust con sede en Londres, que hemos mencionado anteriormente, opera en los Estados Unidos, Africa del Sur y Australia. Esta compañía de inversiones se encuentra vinculada, a su vez, con el Charter Consolidated, quien posee el 27% de su capital, y que también ejerce un importante control sobre la Anglo American Corporation, núcleo financiero al que nos referiremos más adelante.

El Charter Consolidated es una compañía financiera que opera mediante sus subsidiarias de explotación, en la minería de cobre y actividades conexas en Gran Bretaña, Australia, Canadá, Francia, Portugal y Rodhesia. Dentro de este campo, tiene importantes inversiones en la industria. (Posee intereses en Gran Bretaña en las industrias química, eléctrica y electrónica, maquinaria minera y otras). El Charter ejerce control, sobre la Zambian Anglo American y controla dos de las grandes corporaciones que tienen gran influencia en los mercados del plomo y el zinc, éstas son la Peñarroya Societe Miniere et Metallurgique con sede en París y la RIO Tinto Zinc con sede en Londres. En estas corporaciones, que también operan en la minería de cobre, tiene una participación importante el grupo financiero Rothschild. quien controla más del 50% del capital de la Peñarroya. El Charter Consolidated participa a su vez del capital del Grupo Rothschild.

Otro gran grupo financiero es la Anglo American Corporation of South Africa, de propiedad de intereses británicos, norteamericanos y sudafricanos.

La Anglo American controla importantes minas de cobre, a través de subsidiarias de explotación minera. Esta corporación tiene importantes intereses en entidades financie-

ras de Francia, los Países Bajos y Bermudas.

La Anglo American ha tenido vinculaciones con la minería peruana vía la Charter Minera que estuvo haciendo exploraciones en nuestro país. El último reporte que hemos podido conseguir de la Anglo American para 1968 arroja un volumen de negocios de más de 1,600 millones de dólares. Según este reporte la Anglo American llegó a controlar el 31% de la producción mundial de oro.

Para concluir con esta breve descripción de los grandes núcleos financieros que controlan las grandes corporaciones del cobre, debemos referirnos a la Societe General de Belgique, que ejerce control sobre la Union Miniere, que operaba en Africa mediante la Generale Congolaise Minerals, cuyos intereses fueron expropiados. La Unión Miniere tiene intereses en la Metalurgie Hoboken que mantiene relaciones comerciales con la Southern.

De lo expuesto en esta sección se infiere que las organizaciones de carácter financiero tienen una presencia muy importante en las corporaciones del cobre. Sin embargo, la información de que disponemos no nos permite afirmar que el capital financiero sea dominante en la minería de cobre.

De todas formas para los efectos de nuestro trabajo nos interesa resaltar tres aspectos que a nuestro entender son fundamentales:

1. Estas organizaciones financieras, en algunos casos, han sido gestadas por las propias corporaciones con el objeto de centralizar las acciones de planeamiento y financiación integral de sus actividades.

2. Existe una fuerte vinculación, tanto entre las organizaciones financieras como entre éstas y las corporaciones mineras.

3. Las organizaciones financieras operan como empresas promotoras de proyectos de inversión y cuentan con secciones especializadas en explotación y prospección minera.

4. Tanto las organizaciones financieras como las corporaciones tienen diversificados sus intereses en la explotación minera a la vez que han realizado importantes inversiones en actividades de mayor transformación.

Gráfico 1

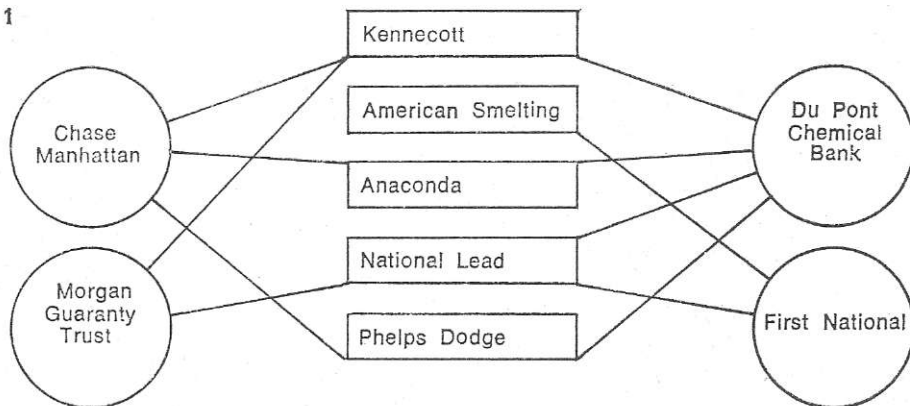


Gráfico 2

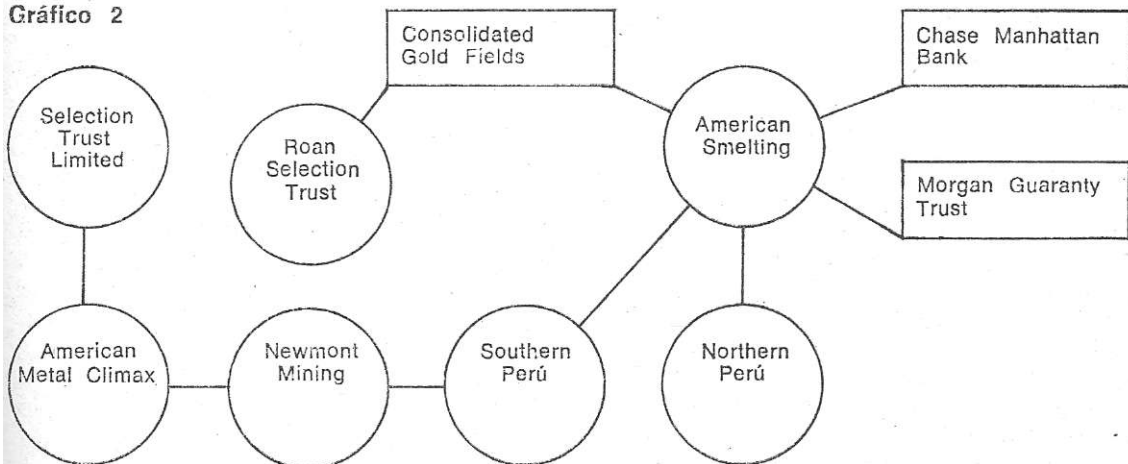
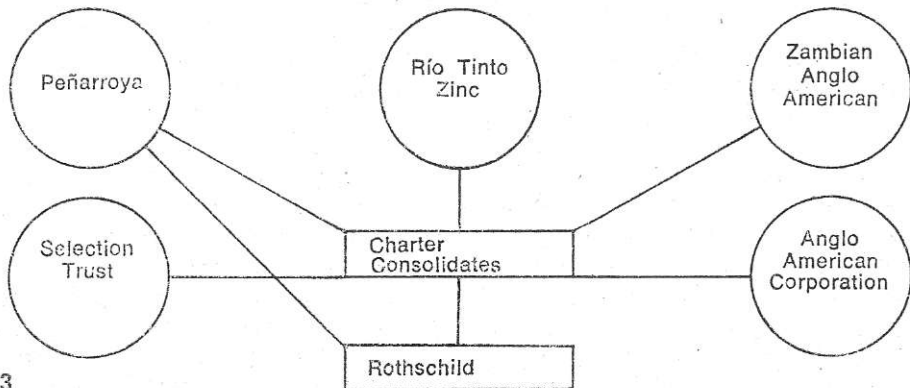


Gráfico 3



Las corporaciones del cobre y la minería peruana

La minería peruana se ha desarrollado fundamentalmente bajo la forma de grandes "enclaves", que mantienen todavía una reducida vinculación con la estructura económica nacional, debido al escaso desarrollo industrial.

La participación de la producción minera, dentro del PBI (medido a precios de 1970), ha oscilado entre 7% y 9%, durante los últimos siete años.

La participación de la minería dentro del valor total de las exportaciones del país ha sido cada vez más importante. Así, mientras en 1958 su contribución fue del 36%, en 1974 las exportaciones mineras representaron más del 50% del valor total de las exportaciones.

La producción y exportación de cobre tiene cada vez más importancia. En el período 1970-1974, la producción de cobre, vista en relación con la totalidad de la producción minero-metalúrgica, representó en promedio el 42% de la producción nacional.

Por otra parte las exportaciones de cobre representaron en promedio, durante el mismo período, casi el 50% de las exportaciones mineras.

El consumo interno de cobre es bastante reducido, representando más o menos el 2% del cobre producido y beneficiado en el país.

La producción de cobre ha superado, en los últimos años, las 200,000 toneladas; de las cuales un 16% es cobre refinado, un 64% blíster y un 20% concentrados.

La participación del Perú en la producción mundial de cobre ha sido más o menos del orden del 3.4%, ocupando el séptimo lugar en el conjunto de países productores.

El incremento de la producción nacional de cobre ha sido relativamente reducido en los últimos años (3%), frente a un crecimiento del orden del 5% en la producción mundial. Se espera, sin embargo, un fuerte crecimiento a partir de 1976 con la entrada en operación de los yacimientos de Cujone y Cerro Verde. Las principales empresas que manejan lo sustantivo de la producción de cobre fueron la Cerro de Pasco y la Southern Perú Copper Corporation, que es-

tablecieron entre sí importantes lazos financieros.

El cobre refinado electrolíticamente se obtiene de la Refinería de La Oroya, que controlaba la Cerro de Pasco, nacionalizada en 1974 por el Gobierno Peruano. El cobre refinado acusa un contenido no menor de 99% de cobre y se destina esencialmente a la fabricación de diversos productos de la industria eléctrica.

El cobre blíster, denominado también cobre ampoloso, es producido en mayor proporción por la Southern Perú Cooper Corp., siendo fundido en las instalaciones que esta empresa tiene en Ilo, utilizando el mineral de cobre proveniente de los yacimientos de Toquepala.

El blíster obtenido de la fundición de Ilo acusa un contenido de cobre entre 98% y 99%.

La producción de cobre en concentrados es originada fundamentalmente por la mediana y pequeña minería. Dentro de la primera destaca la Northern Perú Mining Co., de propiedad de la American Smelting.

Estos datos, presentados así a "grosso modo", permiten dar una idea acerca de la importancia que tiene la explotación de la minería de cobre para la economía peruana. El cobre es pues, un producto estratégico, tanto en lo que se refiere a su contribución dentro de la producción minera, como en lo que respecta a la generación de divisas. En relación a esto último, lo que ocurra en el mercado internacional de cobre tiene enorme repercusión en el resultado final de la balanza comercial del país.

Asimismo, la minería —y en especial las grandes empresas dedicadas a la explotación del cobre— contribuyen en forma decisiva a la captación de recursos fiscales. En general, podría afirmarse que gran parte de los impuestos directos que recauda el fisco depende de la suerte que corra la explotación minera.

Desde este punto de vista, la política fiscal se ve influenciada en gran medida por lo que ocurra en el Sector Externo.

En la minería peruana se observa la presencia dominante del capital norteamericano vía la participación de Corporaciones como Cerro Corporation, American Smelting,

Phelps Dodge y Newmont Mining, en el capital de las empresas mineras más importantes.

La mediana minería se encuentra dominada en una proporción considerable por el capital japonés, destacándose la participación de empresas como Mitsui Mining and Smelting, Mitsui Corporation, Nippon Mining, Toho Zinc y otras.

Existe también participación del capital francés, vía el Holding Peñarroya Le Nickel que controlan la Cía. Minera Huaron.

El énfasis de este ensayo está dirigido a observar las formas de relación de nuestra minería de cobre con las grandes corporaciones transnacionales tanto en lo que se refiere a los vínculos de propiedad, como a los financieros y de comercialización.

Para tales efectos, nos referiremos solamente a los casos de Cerro de Pasco y Southern Perú, por ser las empresas de mayor importancia dentro de la minería de cobre.

1. *Cerro de Pasco*

El caso de la Cerro de Pasco es muy interesante, por cuanto nos ilustra acerca de la integración productiva de que hablábamos en la Introducción.

A grandes rasgos se puede afirmar que existen dos etapas claramente marcadas en la evolución de esta corporación (12).

La primera etapa corre desde su fundación (1902) en los Estados Unidos, hasta la década del cincuenta, etapa en la que la Cerro de Pasco es fundamentalmente una empresa minero-extractiva.

En esta etapa, adquiere el control de varias minas en la región central del Perú y logra satelizar a la mediana y pequeña minería de la región, estableciendo también un gran latifundio agropecuario con el objeto de asegurar el abastecimiento de alimentos a la población minera que trabajaba en los yacimientos que tenía bajo su control.

La segunda etapa, se inicia, más o menos, a partir de la década del cincuenta en que complementa la explotación minera con la realización de inversiones en el campo de las industrias metálicas y eléctrica.

Las fuentes de financiamiento que usó la

Cerro para este proceso de integración vertical provinieron de los excedentes generados por la venta del mineral que obtuvo de los yacimientos de la región central del país, la emisión de valores en el mercado bursátil de los Estados Unidos y la concertación de endeudamiento a largo plazo, avalado por la solidez de sus actividades en el Perú.

En esta etapa, la Cerro ingresa también a la explotación minera de tajo abierto, participando en la constitución de la Southern Perú, sistema de explotación que se considera de mayor rentabilidad que el tradicional socavón.

En la década del sesenta, la Cerro había consolidado ya sus actividades en la industria manufacturera de los Estados Unidos. Aprovechando los beneficios de carácter tributario y la protección aduanera contemplada en la Ley de Promoción Industrial —promulgada durante el Gobierno de Manuel Prado— la Cerro realiza importantes inversiones en la industria peruana, con el objeto de iniciar la elaboración de manufacturas de cobre en el país.

Entre los inicios de la década del cincuenta y finales de la década del sesenta la Cerro de Pasco se ha transformado sustancialmente. La actividad minero-extractiva representa un 33% de sus ventas totales, mientras que el 67% restante proviene de la fabricación de una amplia gama de productos manufacturados, cuyo centro básico de operaciones es Estados Unidos.

Sin embargo la Cerro buscó también propiciar una integración horizontal de sus actividades.

Dentro de esta línea estuvo negociando su fusión con la Beethlehem Steel Corporation, pero la operación se vio frustrada por la intervención del Departamento de Justicia de los Estados Unidos en aplicación de la Ley anti-trust. Posteriormente, tomó contactos con la Standard Oil de Indiana, pero las negociaciones se entorpecieron, cuando el Gobierno Revolucionario expr.-opió en 1968 la International Petroleum Company (IPC), y porque a juicio de los inversionistas norteamericanos la emergencia de un gobierno militar nacionalista ponía en peligro los propios intereses de la *Cerro de Pasco en el Perú*. Asimismo, tomó contactos

con la Studebaker Worthington Company, pero no hubo acuerdo entre las partes.

Por otra parte, el interés de los directivos de explotar minas de tajo abierto y la necesidad de buscar una integración horizontal, originó que para Cerro Corporation sus actividades en la región central del país fueran consideradas paulatinamente como marginales.

A partir de 1970, y coincidiendo con el cambio de Presidente de la Empresa, la Cerro entabló conversaciones con el Gobierno Peruano, para vender sus intereses en lo que podrían considerarse sus operaciones tradicionales.

Es interesante observar las opiniones que emitió Gordon Murphy, Presidente de Cerro, en una nota publicada por el *Peruvian Times* en abril de 1971.

A juicio de Murphy los eventos políticos y económicos que ocurrieron durante 1970 tuvieron efectos adversos en los resultados de las operaciones de Cerro Corporation.

Estos eventos, según Murphy, fueron los siguientes:

a/ Los márgenes de utilidad fueron afectados por el incremento de los costos mineros, huelgas esporádicas y por fluctuaciones en los precios de los minerales no ferrosos.

b/ Los ingresos netos de la Southern, dentro de la cual la Cerro posee el 22% del capital bajaron sustantivamente, lo cual generó una caída del 50% en los dividendos percibidos por la Cerro.

c/ El nuevo Gobierno Militar, que tomó el poder en 1968, inició amplias reformas sociales y económicas, y el fuerte nacionalismo de que hace gala podría crear problemas a las operaciones de la Cerro.

Estos cambios, sobre todo aquellos referidos a que las empresas que tuvieran yacimientos bajo reserva garantizaran su financiamiento en un plazo perentorio frustró la formación de un consorcio europeo-japonés que estaba patrocinando Cerro. Por ello, la Cerro perdió el control de los yacimientos de Antamina, Chalcobamba, Ferrobamba y Tintaya.

d/ La nueva Ley Básica de Minería, promulgada en abril de 1970, eliminó la deducción por agotamiento para los efectos tributarios, a la vez que generó un margen de

incertidumbre por el claro intervencionismo estatal en la explotación y comercialización.

e/ La Ley General de Industrias, de julio de 1970, creó la comunidad industrial, por la cual los trabajadores acceden progresivamente al 50% de la propiedad, gestión y beneficios de las empresas industriales, lo cual afectó los intereses de Cerro en la Industria Manufacturera.

f/ Las relaciones laborales en el Perú se han deteriorado fuertemente, y las huelgas periódicas generan una constante elevación de los costos de producción.

g/ El Gobierno Peruano canceló la concesión de Quellaveco en enero de 1971, debido a que la Southern no elaboró un calendario para la puesta en operación de este yacimiento, ya que era complementario y debería explotarse después de completar el proyecto de Cuajone.

h/ En Chile, el Gobierno de la Unidad Popular se disponía a expropiar las corporaciones mineras, lo cual afectaba los intereses de la Cerro en la Compañía Minera Andina, en la que controlaba el 70% del capital.

Como puede apreciarse, los puntos que puso a la luz el Presidente de la Cerro, revelaban la preocupación de la corporación frente a las acciones nacionalistas del Gobierno Peruano, en momentos en que esta empresa deseaba también variar algunos de sus giros tradicionales. La situación era pues, propicia para entablar negociaciones con el Gobierno Peruano y obtener una buena compensación por sus instalaciones en la región central del país.

Al momento de iniciar las negociaciones, desde el punto de vista financiero, la Cerro se encontraba vinculada a dos grandes grupos mineros norteamericanos, la American Metal Climax y la Newmont Mining Corporation, aunque como señalaba Carlos Malpica (13) resultaba difícil precisar el tipo y magnitud de estas relaciones.

El peso específico de Cerro Corporation en la economía peruana era bastante grande. En forma directa o indirecta esta empresa influía decisivamente sobre el 76% de la producción de cobre, el 36% de la producción de plata, 47% de la de zinc y el 40% de la producción de plomo.

En el período 1960-1971 con un capital de 850 millones de soles, la Cerro de Pasco generó un excedente de 10,534 millones, de los cuales 7,400 millones fueron para la empresa.

Con este antecedente, se iniciaron las negociaciones, generándose una posición dura por parte de los negociadores peruanos, quienes desde un primer momento no estuvieron dispuestos a aceptar las pretensiones de la Cerro.

La valorización efectuada por los auditores de Cerro Corporation arrojaba un valor en Libros de 250 millones de dólares, lo cual fue considerado excesivo por la comisión peruana encargada de las negociaciones.

La lucha de clases se había intensificado fuertemente en las minas. El proletariado minero se movilizaba activamente para presionar por la expulsión de la Cerro de Pasco del país.

Por otra parte, los trabajadores presionaban por mayores reivindicaciones, tanto referidas a remuneraciones como a condiciones de trabajo.

En un informe que presentó Manuel Llosa, Vice Presidente de Cerro de Pasco, el 7 de Octubre de 1971, para su consideración por el Gobierno, pedía *"una prórroga en el plazo de duración de los Convenios Colectivos de Trabajo y Salarial concretados con los sindicatos, hasta el 31 de diciembre de 1972"*. Agregaba Manuel Llosa, —"no escarpá a su ponderado criterio, Señor Ministro, la gravedad de la situación en que podríamos quedar sumidos, incuestionablemente, en forma, irreversible, si nuestra solicitud de prórroga es desestimada". Se argumentaba en este informe que los buenos precios que se habían obtenido entre los años 1968 al 1970, trajeron como consecuencia "la creencia que podían mantenerse estos niveles en el futuro habiéndose otorgado, por lo tanto, aumentos en sueldos, salarios y condiciones de trabajo que solamente podrían ser soportados a los niveles extraordinariamente altos".

En tal sentido, señalaba el Informe, que entre junio de 1968 y junio de 1971, *"los obreros han recibido en promedio un aumento por hombre de 61%, que excede muy ampliamente el aumento del costo de vida,*

lo que hoy en la práctica equivale a considerar que la Empresa ha concedido ya por adelantado los aumentos de salarios y condiciones de trabajo".

La Cerro de Pasco buscaba impactar evidentemente a las autoridades laborales con el objeto de frenar las demandas reivindicativas de los trabajadores. Cerro señalaba que se había producido *"una disminución continuada en la cifra de impuestos pagados, obviamente como resultado de una disminución apreciable de las utilidades. Pero, en 1971, no solamente la Cerro de Pasco no es contribuyente, sino que va más allá: las pérdidas de la Empresa han comenzado en el mes de octubre de 1970, es decir, en todo el cuarto trimestre del año pasado y, por lo tanto, la posición de impuestos en este momento es tal que la Empresa es acreedora del Fisco por, 96 millones de soles pagados en exceso durante el ejercicio de 1970, pasando, de ser un contribuyente importante a ser un contribuyente negativo, situación que contrasta dramáticamente con los 320 millones de soles de los impuestos que hubiera recibido el Estado durante los primeros 8 meses del año, de haber continuado el ritmo de utilidades del año anterior"*.

La Cerro argumentaba finalmente, que las reivindicaciones salariales y de condiciones de trabajo habían afectado seriamente la rentabilidad de la Empresa. Según el informe la utilidad había sido del orden del 6.1% y 6.2% en 1968 y 1969, respectivamente, sobre el patrimonio neto, mientras que en 1970 ésta había sido solamente del 2.7%, y que en 1971 la empresa arrojaba una pérdida considerable.

El 26 de octubre, diecinueve días después de la presentación del Informe de la Cerro, se inició lo que los trabajadores denominaron la "Huelga General Anti-Imperialista" (14).

Esta huelga comprometió a 15 de los 17 sindicatos que conformaban la Federación de Trabajadores.

El conflicto no fue manejado adecuadamente y la Cerro logró enfrentar a la fuerza pública con los trabajadores, resultando un saldo negativo para el proletariado minero.

No es nuestra intención ahondar sobre

este aspecto que merece un análisis más exhaustivo. Nos interesa plantear el contexto en que la Cerro de Pasco se movía al ofertar sus instalaciones al Estado Peruano.

Los sucesos de Cobriza dejaron mal parada a la Cerro y a las autoridades regionales. El problema de la Cerro de Pasco fue convirtiéndose rápidamente en un problema nacional, de similar magnitud al que fue en su momento el de la International Petroleum.

A los dos meses de los sucesos de Cobriza, la Cerro presentó al Gobierno un plan para la venta de su subsidiaria de la región central. Se planteó un sistema de pago a largo plazo, cuyo financiamiento sería obtenido por la propia Cerro Corporation.

Mientras se estudiaba la forma de transferir la Cerro al Gobierno Peruano el Estado—a través de Minero-Perú— había ingresado a controlar la comercialización de los minerales. El cobre de la Cerro, como se puede apreciar en el Gráfico N° 5, tenía dos circuitos. Uno para el blister y otro para el refinado. Sin embargo, ambos tenían en común la intervención de Cerro Sales, que vendía el mineral a subsidiarias de Cerro Corporation como Cerro Brass y a Cerro Wire and Cable.

Las ventas en el London Metal Exchange, si bien tenían la intermediaria de Cerro Sales, se hacían a través de dos brokers: Bilton-Enthoven Metals y Rudolf Wolf.

Por otro lado, algunas ventas que se hacían a Alemania y Holanda eran revendidas por firmas como Anglo Chemical, Lonconez y British Metal que son miembros del L.M.E.

Minero-Perú entró en conversaciones con la Cerro para ingresar como intermediario en la venta de cobre, manteniendo los canales tradicionales de comercialización y respetando los derechos adquiridos.

La suscripción de un "contrato de agencia" con Cerro Sales inició una nueva modalidad de convivencia con la Cerro de Pasco. Mediante este contrato se le encargaba a Cerro Sales las ventas, a cambio de una comisión por el monto de las operaciones en favor de Minero-Perú.

El "contrato de agencia" concluyó en 1973, pero se había garantizado la venta del cobre hasta el año siguiente.

En setiembre de 1973, la Cerro Corporation publicó un aviso en el diario La Prensa, estrechamente ligado en ese entonces a la oligarquía agraria y a las empresas mineras extranjeras, un aviso por el cual retiraba su oferta de venta al Gobierno Peruano.

La Cerro Corporation señaló que el Gobierno Peruano no había conducido equitativamente las negociaciones.

"En diciembre de 1971, Cerro Corporation propuso al Gobierno Peruano un plan para la venta de Cerro de Pasco Corporation al Gobierno, en el cual se planteó un sistema de pagos a largo plazo unido a un programa de desarrollo cuyo financiamiento sería gestionado por la Cerro Corporation.

Este plan fue posteriormente modificado para incluir la alternativa de la participación del Gobierno asociadamente con Cerro Corporation con el porcentaje de participación que el Gobierno deseara. Cerro Corporation cooperó a partir de entonces con una importante Comisión Especial del Gobierno Peruano que investigó exhaustivamente cada detalle de la operación de Cerro de Pasco Corporation incluyendo libros contables en New York. La Comisión Especial informó que no habían encontrado ninguna ilegalidad durante el periodo de 20 años de estudio y cumplió con entregar dichos estudios, a finales de 1972 en un informe de 17 volúmenes. Desde entonces las negociaciones fueron demoradas hasta el 13 de setiembre de 1973 fecha en la cual se presentaron a Cerro Corporation propuestas inaceptables, que equivalían a una expropiación. La compensación, si se otorgara, sería determinada por el Gobierno Peruano solamente después de haber asumido los negocios de Cerro de Pasco Corporation",

La Cerro Corporation mostró su preocupación en este aviso por las declaraciones del Canciller Miguel de la Flor al Diario *Los Angeles Herald Examiner*, que señalaban que el Gobierno Peruano había decretado medidas con el propósito de poner en situación desventajosa a Cerro de Pasco Corporation con el objeto de bajar el precio de compra. Estas medidas incluyen el aumento indiscriminado de los requisitos de vivienda, la toma de las concesiones mineras no explotadas por la Cerro de Pasco Corpora-

tion, aún en contradicción con las propias leyes, y un imprevisto cambio en el tratamiento tributario de Cerro de Pasco Corporation después de veinte años de aprobación oficial al método utilizado. La última medida fue también dada con el propósito de frustrar la repatriación de fondos a los Estados Unidos mediante la conversión de soles a dólares. Cerro de Pasco Corporation tiene a la fecha solicitudes de convertibilidad válidas por 50 millones de dólares. " " tiene en caja en el Perú efectivo por un valor equivalente de 27 millones de dólares. El Gobierno Peruano ha retenido la aprobación de remisión de cualquier utilidad desde el mes de abril de 1972".

La Cerro se quejaba también, de que el Gobierno Peruano había "intentado introducir nuevos requerimientos comerciales en contratos de exportación ya aprobados y arbitrariamente ha retenido documentos a otros embarques que ya estaban efectuados".

En realidad, las nuevas disposiciones en materia de legislación minera, la creciente intervención del Estado y la fuerte presión laboral habían puesto a la Cerro de Pasco en una posición realmente incómoda para seguir continuando sus operaciones. La única salida que tenía la Cerro, como señaló el propio Gobierno Peruano, era ofrecer en venta la Empresa (15).

Sin embargo, la Cerro —al estilo tradicional y desconociendo que las relaciones Perú-Estados Unidos se habían transformado sustantivamente— trató de presionar al Gobierno Peruano a fin de obtener una mejor compensación por sus inversiones al retirar su oferta de venta en setiembre de 1973. La idea era provocar un conflicto de proporciones, a fin de buscar la intervención del Gobierno de los Estados Unidos.

Los planes de la Cerro no se cumplieron, y el Gobierno Peruano, expidió el Decreto Ley 20492 el 24 de diciembre de 1973, declarando de necesidad nacional la expropiación de sus instalaciones, tomando posesión de las mismas en las primeras horas del mes de enero de 1974.

Posteriormente en el mes de febrero el Gobierno Peruano suscribió un convenio con el Gobierno de Estados Unidos, quien había

designado como su negociador y representante a James R. Green, por el cual se ponía punto final a una serie de reclamaciones de inversionistas norteamericanos que habían sido afectados por el Gobierno del Perú.

Dentro de estas empresas, se incluyó a la Cerro de Pasco, acordándose una compensación de 76 millones de dólares para las empresas objeto del convenio, los cuales serían entregados al Gobierno de Estados Unidos para que procediera a efectuar las compensaciones individuales correspondientes.

Finalmente en diciembre de 1974, el Gobierno de los Estados Unidos compensó a la Cerro de Pasco con sólo 10 millones de dólares, en una operación criticada fuertemente por el Gobierno Peruano, debido a que se incluyó a la IPC dentro de las Compensaciones, a pesar que en las negociaciones se había estipulado claramente que ésta no era objeto de conversaciones.

2/ *Southern Perú Copper Corporation*

La Southern opera los yacimientos de Toquepala y Cuajone al Sur del país.

Esta empresa se encuentra vinculada a la American Smelting and Refining Co. que controla el 51.5% de su capital; a Cerro Corporation que controla el 22.25%; a Phelps Dodge que controla el 16% y a la Newmont Mining Corporation que controla el 10.25%.

En 1954, la Southern firmó un convenio para la explotación de los yacimientos de Toquepala y Quellaveco, ampliándose el mismo en abril de 1955 para la explotación de los yacimientos de Cuajone (16).

Este convenio se firmó al amparo del código de Minería, promulgado durante el Gobierno de Manuel Odría, que otorgó grandes incentivos a la explotación minera y consolidó la presencia de las grandes corporaciones internacionales en la minería peruana.

El yacimiento de Toquepala fue considerado como "marginal" y como tal la Southern se hizo acreedora a grandes incentivos tributarios, en lo que respecta al impuesto a las utilidades y a otras cargas impositivas.

Este tratamiento fue objeto de rechazo por parte de numerosos analistas. Así, Carlos Malpica planteó que "lo fraudulento del

convenio reside en que un yacimiento de la magnitud de Toquepala, con 1% de riqueza promedio, trabajando por el sistema de tajo abierto, en ningún país puede ser considerado como marginal. Sobre todo teniendo en cuenta que durante el primer año de operaciones la ley promedio de cobre llegó a 1.7% y que 6 años después todavía el promedio llega a 1.3% de cobre. La mina Bringham Young, ubicada cerca de la ciudad de Salt Lake City (Utah) considerada la más grande de ese país, sólo cuenta con 0.8 de ley de cobre; Miami Copper trabaja desde 1936 una mina con 0.94% de riqueza en cobre; Phelps Dodge Copper Corporation (una de las socias de Southern), desde 1932, está trabajando una mina que contiene 1.13% de cobre. Actualmente se trabaja la mina Mineral Park (USA) cuyos minerales apenas contiene 0.5% de cobre. Casi todas las minas que trabajan a tajo abierto en Estados Unidos y México tienen leyes parecidas o inferiores a las del yacimiento de Toquepala" (17). Casi 10 años después de la firma del Convenio, se nombró una comisión Parlamentaria con el objeto de revisar dicho convenio y analizar la forma como se habían desarrollado las operaciones de la Southern encontrándose graves irregularidades. Sin embargo, no se arribó a nada positivo manteniéndose en lo sustantivo grandes beneficios para la Empresa. Lo lógico hubiera sido, que dadas las irregularidades en que fue suscrito el convenio, los yacimientos regresaran a poder del Estado, para que éste continuara su operación.

Lejos estaba pues, la Célula Parlamentaria Aprista —que manejó la Comisión Investigadora— de arribar a una conclusión de esta índole, limitándose a consolidar más bien, la presencia de esta empresa imperialista en el país.

Empero, hay que señalar, que tarde o temprano las condiciones en que opera la Southern los yacimientos de Toquepala tienen que ser redefinidas. Además todo parece indicar que el actual Gobierno, tiene la intención de intervenir progresivamente en el control de la gran minería.

En noviembre de 1969, el Gobierno Peruano suscribió con la Southern el contrato de Cuajone, para poner en operación los

yacimientos del mismo nombre. Cabe señalar, que la Southern estuvo negociando con el Gobierno de Fernando Belaúnde la puesta en operación de estos yacimientos y que durante dicho Gobierno se introdujo importantes modificaciones al Art. 56 del Código de Minería tendientes a estimular el ingreso del capital extranjero.

El contrato de Cuajone fue suscrito al amparo de las disposiciones planteadas en el Código de Minería, determinándose la independencia de este yacimiento en relación al convenio que originalmente suscribió la Southern. Asimismo, se especificó que el yacimiento de Quellaveco, estrechamente vinculado por razones geológicas al de Cuajone, sería objeto de un contrato especial. Sin embargo, éste reversionó al Estado en enero de 1971 debido a que la Southern no cumplió con presentar el calendario para la puesta en operación de esta concesión (18).

El contrato de Cuajone fue objeto de fuertes críticas por diversos sectores progresistas, que consideraban que un Gobierno que daba claras muestras de una sólida vocación nacionalista, no debería entregar este importante yacimiento al capital imperialista.

Sin embargo, parece que el Gobierno Revolucionario optó por una vía más pragmática, en momentos en que requería asegurar una ampliación de su base productiva de exportación para cubrir en el mediano plazo los requerimientos financieros de la balanza de pagos; que se veía afectada por una deuda externa mal estructurada y que era objeto de refinanciación, al mismo tiempo que se efectuaban las negociaciones con la Southern.

El Contrato de Cuajone plantea una serie de exigencias a la empresa en lo que se refiere a la ejecución de obras de infraestructura, ampliación de la fundición de lio y otras inversiones, a la vez que incluye una serie de pautas para fiscalizar la ejecución del calendario de inversiones.

Por otro lado, el Gobierno Peruano aseguró a la Southern un régimen tributario estable y libre disponibilidad de las divisas provenientes de las futuras exportaciones para atender el pago de los capitales invertidos, intereses y servicios que requiera la

explotación. El contrato estipula también una serie de franquicias aduaneras a la importación de maquinaria y equipo, así como en lo referente a la venta o reexportación del mismo, todo ello bajo las normas estipuladas en el Art. 56 del Código de Minería.

Se establece también que la Southern declara su sometimiento expreso a las leyes y tribunales del país y que renuncia a toda reclamación de orden diplomático en caso de conflicto.

Según el contrato, la explotación de los yacimientos de Cuajone, se justifica porque su puesta en marcha "forma parte del plan nacional de desarrollo máximo de la producción cuprífera del país y porque las garantías especiales del Art. 56 del Código de Minería facilitarán su financiación en el exterior". (Cláusula cuarta).

En realidad, esto último no fue tan sencillo, ya que la Southern encontró serias dificultades para financiar estas operaciones.

Recientemente, la Southern manifestó que la financiación para la puesta en marcha de estos yacimientos había culminado favorablemente, habiéndose obtenido los 404 millones de dólares que restaba financiar (19). Estos 404 millones de dólares se descomponen de la siguiente forma:

a/ 200 millones de dólares serán proporcionados por un consorcio formado por 29 bancos encabezado por el Chase Manhattan Bank. Este banco se encuentra estrechamente vinculado a la American Smelting y ha logrado comprometer en la financiación a entidades como el Morgan Guaranty Trust, First National City Bank, y al Chemical Bank, que como se ha señalado en la segunda parte de este trabajo, se encuentran vinculados también a las grandes corporaciones del Cobre.

b/ 140 millones de dólares corresponden a créditos a largo plazo para la compra de maquinaria y equipo. La compra de material norteamericano se financiará mediante un convenio por 75 millones de dólares con el Banco de Exportación e Importación de los Estados Unidos, en el cual, se ha garantizado también la participación del Wells Fargo Bank.

Por otro lado, el Banco de Crédito del Perú actuará como intermediario para la fi-

nanciación de maquinaria, vía líneas de crédito ofrecidas por tres bancos: Irving Trust Co., Manufactures Hannover Trust Co. y el Marine Midland Bank.

c/ 54 millones de dólares corresponden a los adelantos que proporcionarían los compradores del cobre de Cuajone.

Al respecto, se han firmado contratos a largo plazo que comprometen un total de 100,000 toneladas cortas por año, es decir más del 60% de la producción anual estimada para este yacimiento, que deberá entrar en operación a fines de 1976.

Es interesante precisar que la Southern se ha asociado con la compañía holandesa Billiton B. V. quien participará con un 11.5% del capital de la compañía que Southern ha constituido para operar el yacimiento de Cuajone. Una subsidiaria de esta empresa holandesa a su vez, la Billinton Metallurgie B. V. ha suscrito un convenio para la compra de parte del mineral.

d/ Los 10 millones de dólares restantes serán proporcionados por la Corporación Financiera Internacional vinculada al Banco Mundial, quien formó hace un par de años un grupo consultivo para asegurar financiamiento externo para una parte considerable del programa de inversión pública del Gobierno Peruano.

Es importante señalar, que hasta noviembre de 1974 la Southern invirtió en el proyecto Cuajone unos 341 millones de dólares, que fueron financiados en gran parte por los excedentes obtenidos en la explotación de los yacimientos de Toquepala y por préstamos de corto plazo.

En líneas generales, puede asegurarse, que las relaciones entre Southern Perú Copper Co. y el actual Gobierno Peruano son cordiales, aunque un grueso sector de las fuerzas progresistas que apoyan al Gobierno está por la inmediata intervención de Toquepala y por la anulación del contrato Cuajone, asunto este último que hoy en día —a juicio del Gobierno— no está en discusión.

Ahora bien, en lo que se refiere a la comercialización, el blister producido por la Southern era vendido a las corporaciones que participaban en su capital accionario, ponderando la distribución de acuerdo al grado de participación en el capital, sobre

más o menos el 80% de la producción. Estos contratos implicaban vender el 51.5% del mineral a la American Smelting; el 22.5% a la Cerro Brass, subsidiaria de Cerro Corporation; el 16% a Phelps Dodge y el 10.25% a Newmont, quien mediante convenio especial transfirió estos derechos a la American Metal Climax, en la cual tiene participación accionaria. (Ver gráfico N? 4)

Estos contratos fueron suscritos en diciembre de 1965 y vencían en 1970, habiéndose estipulado su renovación automática e indefinida.

Existía también un convenio con Southern Sales, empresa dedicada a actividades de comercialización, que vendía el mineral a refinerías de Alemania y Bélgica.

El mineral refinado era vendido posteriormente a la American Smelting, quien lo comercializaba principalmente en Estados Unidos, Francia y Alemania.

Cabe señalar, que estos contratos, especialmente las operaciones con Southern Sales estipulaban la posibilidad de que la Southern Perú solicitara un adelanto del 90% del valor estimado de cada embarque, operación que era intermediada financieramente por el Chase Manhattan Bank o el First National City Bank, vinculados como se ha dicho, a las corporaciones del cobre más importantes.

Asimismo, en los contratos de comercialización de Southern se mencionaba que el Gobierno de los Estados Unidos podría ejercer opción por intermedio del Eximbank sobre el 50% de la producción de cobre. Ello seguramente en virtud de que parte de la financiación del yacimiento de Toquepala se hizo con créditos de este organismo del Gobierno Norteamericano.

Por intermedio de Minero Perú el Gobierno Peruano suscribió convenios con Southern y cada uno de los accionistas por los cuales, estos podían disponer de más o menos el 80% de la producción de Southern, quedando el saldo restante a disposición de Minero Perú, quien inició contactos de Gobierno a Gobierno, concretando importantes acuerdos de venta con China Popular.

En el caso del mineral proveniente de Cuajone el Contrato establece que de acuerdo al Código de Minería "el Gobierno garan-

tiza la libre disponibilidad en la exportación y venta por la Compañía de los productos y derivados de la mina Cuajone". En tal sentido, queda entendido que no se podrán aplicar medidas que puedan:

a/ "Limitar la facultad de vender a cualquier destino, una vez satisfechas las necesidades del consumo local nacional en la forma que establece la ley de Promoción Industrial 13270 y a prorrata entre los productores".

b/ "Suspender o postergar dichas ventas y/o exportaciones".

c/ "Imponer la venta en cualquier mercado extranjero a precios inferiores a los que pueda obtener en el mercado internacional donde coloque la mayor parte de sus exportaciones".

d/ "Imponer el pago de dichos productos a base de trueques o en monedas no válidas para pagos internacionales".

Ahora bien, como se ha visto anteriormente, parte de la financiación de Cuajone se ha concretado mediante adelantos por la venta futura del mineral. Estas ventas a largo plazo han sido negociadas con la intervención de Minero Perú y/o la reciente Minero Perú Comercial.

Por otro lado, en aplicación de la cláusula que concede prioridad al mercado interno, el Gobierno peruano puede exigir que parte del mineral se venda a la Refinería de Ilo. Esta refinería tendrá capacidad, al ponerse en operación la segunda etapa, de insumir casi la totalidad de la producción de Cuajone y Toquepala, con lo que el Gobierno Peruano estaría en libertad de decidir el destino de los refinados de cobre, por lo menos a mediano plazo.

En realidad, el marco tradicional en el que se desenvolvían las corporaciones del cobre en el Perú, se ha alterado profundamente.

A grandes rasgos las principales decisiones del Gobierno Peruano han sido las siguientes:

a/ *Fortalecer la participación del Estado en la gran minería, sea en forma directa (Minero-Perú) o en forma asociada (Empresas mixtas).*

Al respecto, el Estado pondrá en operación a partir del próximo año el yacimiento

de Cerro Verde, que era mantenido como reserva por la Anaconda. Asimismo, opera CENTROMIN que surgió al expropiar Cerro, *b/ Redefinir las relaciones económicas y financieras con las corporaciones del cobre, propiciando la formación de empresas mixtas, diseñando nuevos acuerdos de comercialización y buscando nuevas fórmulas de financiamiento, a cambio de la venta futura de cobre.*

Al respecto, existe la posibilidad de constituir empresas mixtas con firmas del Japón en Michiquillay, o con la propia Southern en Quellaveco.

c/ Exigir a las empresas mineras que tenían concesiones que aseguraran el financiamiento y la puesta en marcha de los correspondientes proyectos de inversión.

Esta medida afectó seriamente a la Cerro de Pasco, que perdió los yacimientos de Tintaya, Antamina, Chalcobamba y Ferrobamba.

Sin embargo, la coyuntura internacional en la que se dio esta medida imposibilitó la obtención del financiamiento.

En los años 1970 y 1971 las cotizaciones de metales experimentaron grandes fluctuaciones, desde un nivel realmente elevado en el primero hasta una declinación sostenida en el segundo. Los mercados de capitales estaban duros y la situación era realmente tensa por los problemas derivados de la crisis del dólar; y en general de la inestabilidad monetaria internacional.

Estos factores se conjugaron para frustrar las gestiones financieras. En realidad puede señalarse, que hubo cierta decidida por parte de las corporaciones, en la esperanza, tal vez, que las condiciones políticas internas cambiaran. Ello no ocurrió, y el Estado asumió el control de yacimientos muy ricos como los de Michiquillay (American Smelting), Cerro Verde (Anaconda), Quellaveco (Southern), Santa Rosa (Anaconda), que sumados a los que perdió la Cerro y otros más pequeños, determinaban una inversión de más o menos 1,035 millones de dólares.

d/ Replantear el régimen tributario a las empresas mineras, eliminando las deducciones por el factor agotamiento.

Hasta 1969, las empresas mineras tenían

la facultad de hacer una reserva por agotamiento de hasta un tercio de las utilidades. Esta reserva se suprimió, dándose solamente la facultad de reinvertir libre de impuestos hasta un 30% de las utilidades hasta por un máximo de 200 millones de soles por año. Posteriormente, se amplió esta facultad al 40% y hasta por un monto de 300 millones de soles.

Por otra parte, el Gobierno Peruano señaló a la Cerro de Pasco, que debería excluir de sus libros de contabilidad la denominada cuenta "Minas Metal revalorizadas" que sumaba alrededor de 2,400 millones de soles, por cuanto —como es obvio— no podrían corresponder a su patrimonio, *e/ Exigir el cumplimiento estricto de los programas de vivienda dentro de los campamentos mineros.*

Esta medida afectó también seriamente a la Cerro de Pasco que tenía un déficit de 8,000 viviendas.

f/ Control de la Comercialización por parte del Estado.

Si bien en un primer momento se respetaron los derechos adquiridos, la presencia del Estado en las operaciones de Comercialización permitió un mayor control de los excedentes que obtenían las corporaciones, *g/ Creación de la Comunidad Minera*, que da acceso a los trabajadores, en forma progresiva, a la propiedad y gestión de las empresas. En el caso de las empresas del Estado, existe una participación recortada en la gestión, y no existe la posibilidad de acceder progresivamente a la propiedad.

Gráfico 4

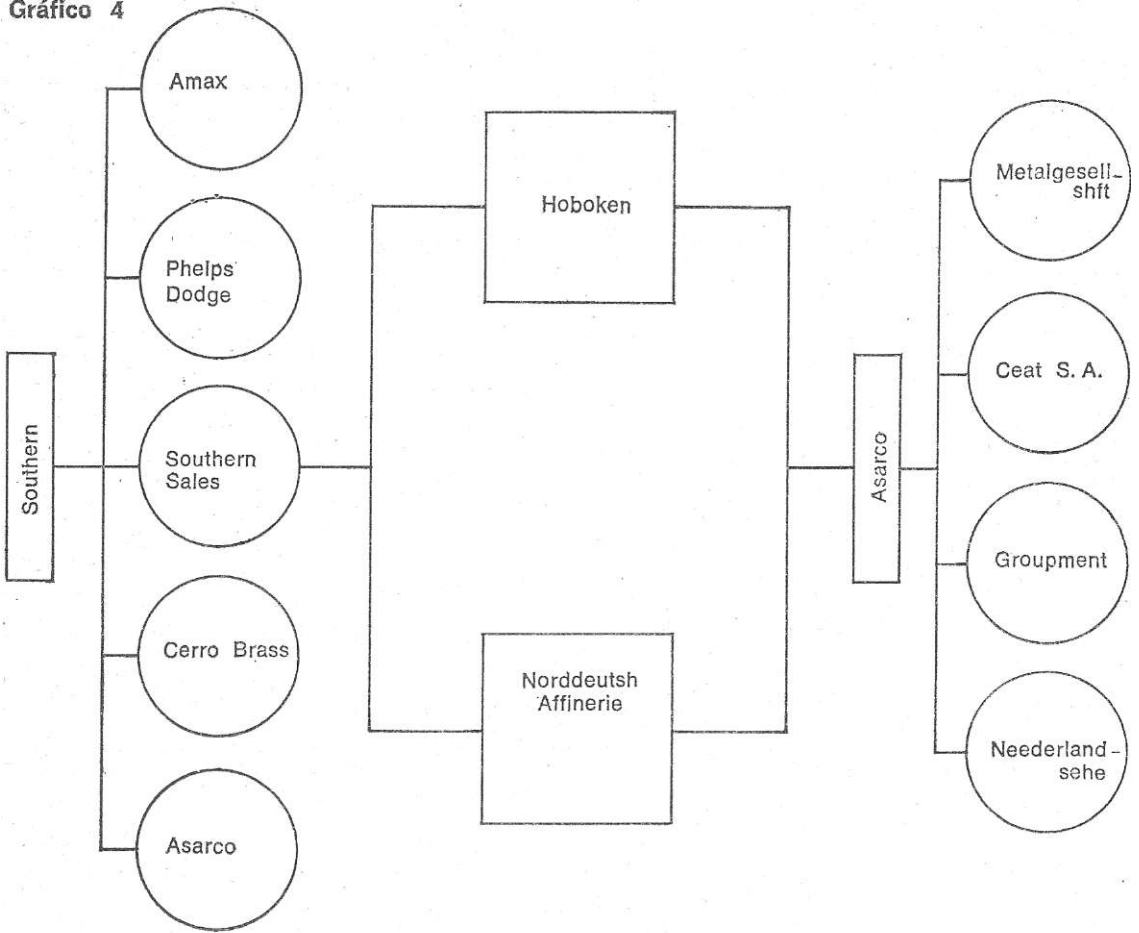


Gráfico. 5

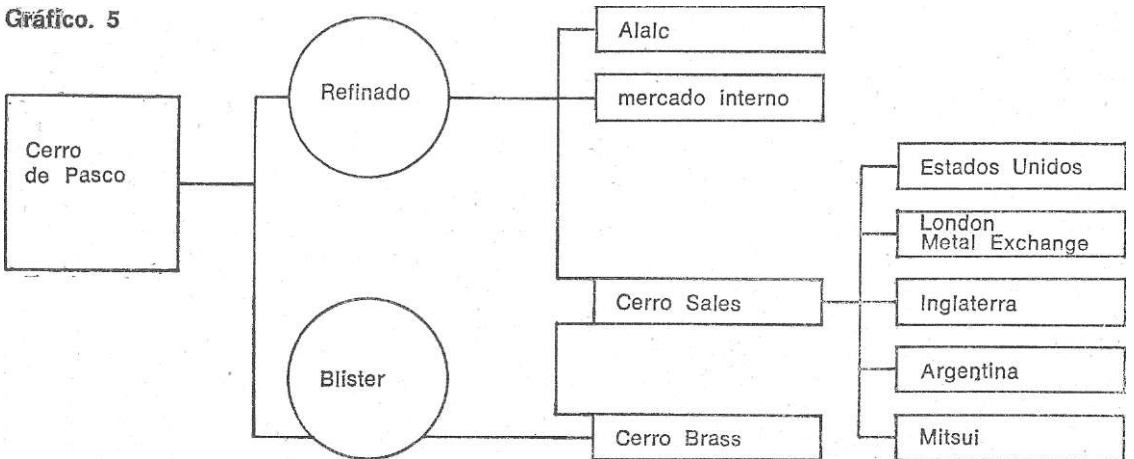
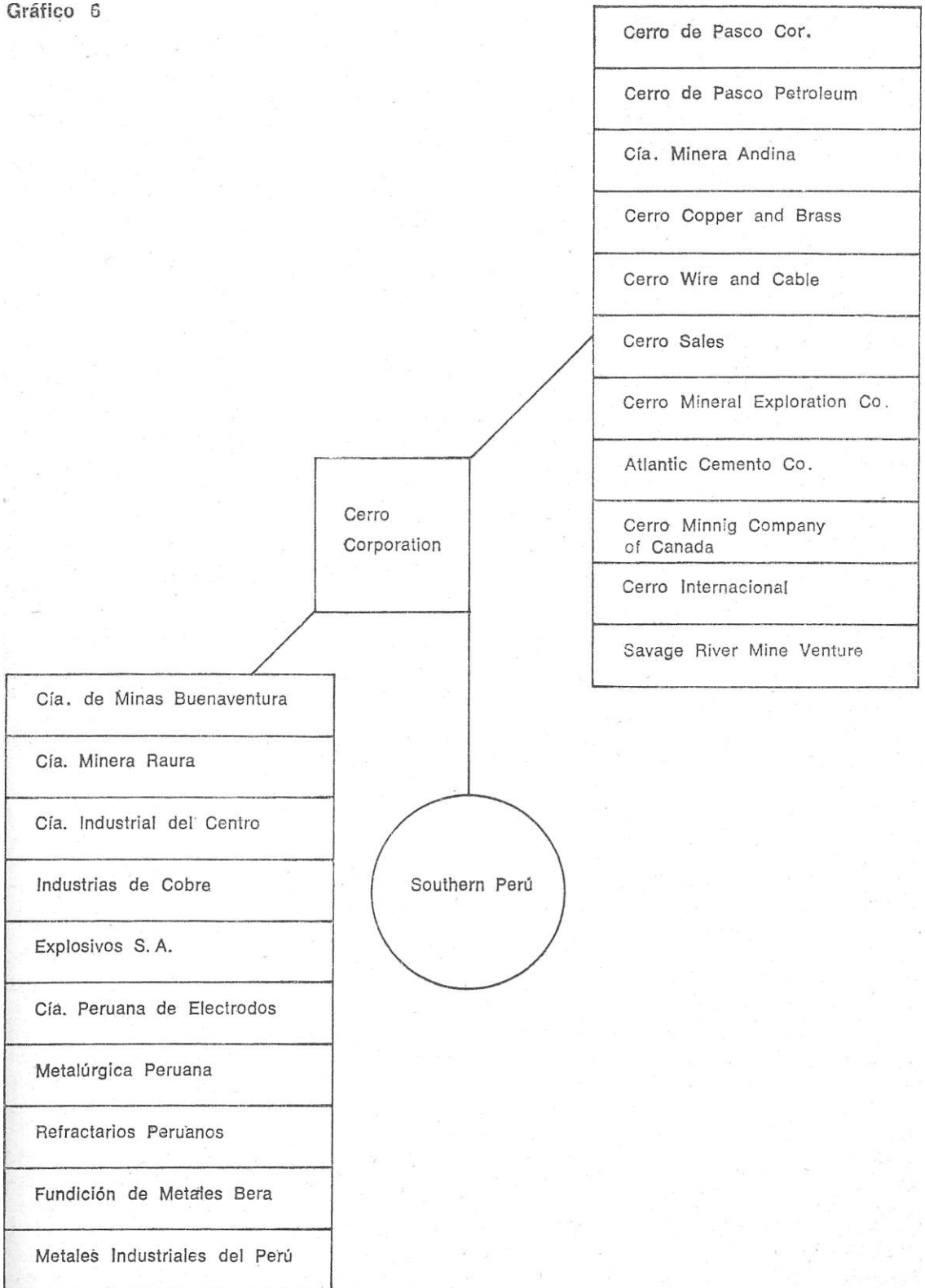


Gráfico 6



Las corporaciones del cobre y las estrategias nacionalistas

El mercado de cobre es un mercado esencialmente oligopólico, que se encuentra controlado por un grupo reducido de corporaciones y núcleos financieros, los que controlan la explotación y transformación del metal rojo, a través de más de 200 subsidiarias o empresas vinculadas. Así como existe un fuerte grado de integración financiera, existe también una cada vez más creciente integración vertical y horizontal, que extiende la cadena de producción desde la mina a la industria.

Lo que nos interesa destacar en este punto se traduce en dos interrogantes. ¿Hasta qué punto es factible que aquellos países que nacionalicen la explotación minera puedan efectivamente diseñar su propia estrategia de comercialización, y no caer en el juego de las transnacionales? ¿Es posible que los países del Consejo Intergubernamental de Países Productores de Cobre (CIPEC) puedan repetir a escala mundial una situación similar a la que provocaron los países petroleros?

Para poder dar respuesta a estas preocupaciones, es necesario ahondar en la naturaleza y características de las transacciones mundiales de cobre.

A juicio de muchos analistas, la contradicción fundamental entre países productores y países consumidores, no radicará, a futuro, en el rescate del control de las minas por cuenta de los primeros, sino en la lucha por alterar la estructura del comercio internacional. Ello básicamente porque las decisiones nacionales, por más avanzadas que sean, no podrán por sí solas, afectar decisivamente un mercado controlado por corporaciones integradas, tanto desde el punto de vista financiero como productivo.

Es decir, la preocupación central de las estrategias por el control de los recursos naturales deben sobrepasar la simple recuperación de los centros de explotación para ingresar a desarrollar vínculos menos dependientes con los grandes consumidores.

Desde esta perspectiva interesa pues, identificar cuál es el tipo de interdependen-

cia más adecuada con el mercado mundial en una situación de control nacional de la explotación y comercialización del cobre.

Comencemos pues, por examinar cuáles han sido los rasgos históricamente característicos de las ventas internacionales.

Numerosos estudios (20) que se han realizado sobre el mercado de cobre demuestran básicamente lo siguiente:

- a/ No ha existido un mercado libre en las ventas internacionales del cobre,
- b/ El mercado es oligopólico no solamente porque existe un número reducido de corporaciones que controlan el mercado, sino porque éstas han definido entre sí y con los eventuales vendedores "independientes" patrones o moldes regulares de comercio,
- c/ El diseño de estos patrones regulares de comercio no se ha visto influido decisivamente por el precio, o por las condiciones de intercambio en general, sino por vínculos de propiedad, consideraciones de orden político y grado de participación estatal.

Como es obvio, el resultado de las transacciones comerciales derivadas de la existencia, fácilmente verificable, de los vínculos orgánicos entre las corporaciones, ha sido desfavorable para los productores de cobre menos desarrollados.

La existencia de estos vínculos ha determinado que muchas veces las corporaciones privilegien los precios en ciertas plazas o los perjudiquen en otras de acuerdo a sus propios intereses. Si bien es cierto que las características que asuma la evolución económica en los grandes países industrializados, afecta el nivel de precios y los términos de intercambio, son los vínculos orgánicos entre las corporaciones los que deciden, en última instancia, el curso de las fluctuaciones y el grado de estabilidad del mercado. En la práctica ha ocurrido por ejemplo, que muchas veces las corporaciones han transado a precios de productores de USA cuando los precios del London Metal Exchange (LME) estaban más altos.

Existe lo que se denomina el sistema de dos precios o sistema de precios al productor que según Marc Herold, "permite a los productores estadounidenses de cobre y a las firmas consumidoras gozar de todas las ventajas del mercado internacional de co-

bre de Londres, sin tener que sufrir ninguna de sus desventajas" (21).

La mayor parte del cobre se vende en el caso de las corporaciones norteamericanas, al precio de productores de USA, el cual es fijado por las corporaciones integradas financieras y productivamente.

En realidad, sólo en el LME pueden apreciarse lo que los ortodoxos denominan las "fluctuaciones del mercado", ya que el mercado de USA es manejado por unas pocas corporaciones.

Sin embargo, las grandes corporaciones de Estados Unidos venden también mediante sus propias agencias en el mercado de Londres. Cabe señalar, sin embargo, que este es prácticamente un mercado marginal, donde se comercializa alrededor de un 20% de las ventas mundiales de cobre.

Está claro, pues, que el comportamiento de las corporaciones y la lógica de funcionamiento del mercado, dista mucho de ser en términos abstractos vinculaciones entre países, o adjetivando mejor, transacciones entre desarrollados o subdesarrollados.

Se trata, desde nuestro punto de vista, de transacciones al interior de las corporaciones, cuyos términos en ciertos casos pueden resultar contradictorios o favorables a los intereses de los países imperialistas.

Ahora bien, ¿cuales son las consideraciones que tienen mayor ponderación en la determinación de las condiciones de intercambio al interior de las corporaciones que se explican por los vínculos orgánicos a que aludíamos anteriormente?

Si es que aceptamos que las transacciones del cobre son parte de una cadena productiva integrada, estas consideraciones tienen relación con la búsqueda de precios y patrones de crecimiento estables y ordenados. Ello supone que para los intereses de esta cadena productiva, las variaciones caóticas en los precios son un elemento de perturbación para una maximización global de la tasa de ganancias. Si esto es cierto, entonces todo intento de establecer condiciones de venta definidas a secas como "condiciones, de productores" opera en sentido inverso a los intereses de la cadena productiva, y por tanto debe ser neutralizado, a fin de restablecer los supuestos en que se sus-

tenta la maximización global de beneficios. Sin embargo, ello no implica que en algunas ocasiones, las corporaciones desagreguen los objetivos de maximización y ocurra una elevación de precios en ciertas transacciones parciales al interior de la cadena productiva. Empero, ello dependerá de las previsiones y acciones especulativas que se planteen para las fases de mayor transformación.

Esta hipótesis busca, para los fines de este ensayo exploratorio, dejar constancia del hecho que al interior de la cadena productiva, se producen frecuentes transferencias en el poder y la capacidad de manipular las ventas mundiales de cobre.

Conviene ahondar un poco más acerca de lo que hemos venido denominando la cadena productiva integrada. Este concepto implica que dada la naturaleza monopolística del mercado de cobre y la diversificación productiva de las corporaciones —debido a la centralización y concentración de capitales— la extracción y comercialización del mineral no tiene sentido por sí sola, sino en la medida en que es un insumo para operaciones productivas de mayor transformación.

El problema que deben salvar las estrategias nacionales de comercialización, como se ha señalado anteriormente, es el de evitar que sus empresas sean consideradas por las corporaciones como abastecedores de última instancia, ya que ello supone asumir individualmente el riesgo de las fluctuaciones del mercado. Pero alguien podría pensar entonces, que la única salida consiste en ser parte de la cadena y negociar los términos de esa dependencia, a cambio de volúmenes de comercio y precios más o menos estables. En realidad, tampoco puede descartarse esta alternativa, pero dentro de una opción revolucionaria, éstas debe tener un carácter transitorio. La mayoría de países que han nacionalizado la explotación y han asumido la comercialización han seguido manteniendo los vínculos tradicionales con las corporaciones, a riesgo de ver seriamente afectada su balanza de pagos.

La verdad es que en el caso del cobre, no es muy factible que los productores subdesarrollados manejen el mercado. Pensemos por un momento en la experiencia del

CIPEC y encontraremos claramente sus limitaciones.

A diferencia del petróleo, donde los mayores abastecedores del mercado mundial son los países de la OPEP, los países del CIPEC actúan dentro de un mercado donde su participación no es determinante, y donde, además, se están poniendo en operación proyectos tecnológicos de sustitución.

Ello ha quedado demostrado en la actual coyuntura internacional, donde los países del CIPEC no han podido mantener los precios en los niveles favorables de 1973.

Los precios favorables se vieron influidos en dicho año por el incremento sustancial que experimentó la demanda de materias primas en los países más desarrollados.

En 1973 se presentó una insuficiencia en la oferta de cobre, dando lugar a violentas variaciones en los precios. En el mercado de Londres, el precio del cobre en alambre se duplicó durante 1973, pasando de 475 libras esterlinas la tonelada métrica a 960 libras. En los primeros meses de 1974 se presenció un ascenso vertiginoso y constante en las cotizaciones alcanzando a finales de febrero el valor de 1,006 libras por tonelada. Al terminar marzo sobrepasó las 1,170 libras y en abril registró el precio máximo de su historia: 1,410 libras la tonelada. A partir del mes de abril el precio del metal rojo empezó a caer casi tan rápido como había subido, bajando a 800 libras en la primera quincena de julio (22).

Una situación similar ocurrió en el mercado de Nueva York donde la libra superó los 80 centavos de dólar a fines de 1973, y alcanzó finalmente los 130 centavos en abril de 1974, para bajar a 90 centavos a principios de julio. El CIPEC convocó inmediatamente a una reunión en Zambia, para estudiar la situación. Un ambiente de pesimismo reinó en esta reunión, a saber por la forma como se expresó el Primer Ministro de Zambia. Hemos sido reducidos —afirmó Mainza Chona— literalmente a simples espectadores de las manipulaciones de esta gigantesca institución llamada London Metal Exchange. Muy pocos de nosotros comprendemos cómo opera dicha institución y hemos terminado convirtiéndonos en prisioneros de la historia. En la actualidad —añadió—

mi pueblo debe esperar todos los días la palabra de Londres para saber cuánto vale el cobre zambiano (23).

En diciembre de 1974, las reservas de cobre aumentaron fuertemente en la Bolsa de Metales de Londres, a pesar que los países del CIPEC decidieron reducir en un 10% su producción para tratar de estabilizar los precios. En efecto, mientras que en marzo de 1974 los stocks en la Bolsa de Londres alcanzaban las 10,475 T.M., en diciembre éstos habían sobrepasado las 121,000 T.M. Por otro lado, los precios estaban bordeando las 600 libras esterlinas por T.M.

Comisionistas de Londres como Rudolf Wolffand Co. —vinculado a Minero Perú Comercial— vaticinaron que la baja de los precios del cobre proseguiría, en los próximos meses.

La medida adoptada por los países del CIPEC no ha afectado mayormente el nivel de precios. Estos se han estabilizado en un nivel que corresponde a la evolución que han experimentado las economías de los países más desarrollados, envueltos hoy en día en una recesión económica, que afecta sustancialmente los ingresos de los países menos desarrollados que producen cobre.

En realidad, no es pues tan simple la transformación del CIPEC en una nueva OPEP. Sin embargo, si se lograra constituir una organización internacional de productos de materias primas, que agrupe a las que existen para productos específicos; y se negociaran en bloque las condiciones de comercio, podría compensarse la falta de manejo de un mercado con la presión sobre los otros. La capacidad de plasmar este proyecto, durante estos años —en los que se ha endurecido la acción internacional de las potencias imperialistas— es muy reducida. De todas formas, la lucha por la defensa del valor de las materias primas marcará la acción de los países del Tercer Mundo en el contexto internacional; lucha que sin duda, se desarrollará dentro de una secuela innumerable de contracciones.

Ahora bien, ¿qué están haciendo las corporaciones del cobre para contrarrestar las acciones nacionalistas que vienen poniendo en práctica algunos países del CIPEC?

La recuperación de las minas ha trans-

tornado, en gran medida, el carácter de la cadena productiva integrada que manejan las grandes corporaciones del cobre. No solamente porque les ha restado su capacidad de operar yacimientos, amparadas en políticas de protección económica, y de extraer excedentes, en base a la explotación de una mano de obra relativamente más barata; sino fundamentalmente porque han sido obligadas a buscar nuevas fórmulas de convivencia con los países que poseen las minas y a reorientar sus inversiones.

En los últimos años las corporaciones del cobre han reorientado sus inversiones hacia Australia, Canadá y el propio Estados Unidos; a pesar que en estas áreas no existen yacimientos de tan buena ley como en Chile, Perú o Zambia. Sin embargo, informes técnicos aseguran que estos yacimientos pueden ser operados, en cambio, a costos muchos más bajos. En igual sentido, las corporaciones han estado experimentando el desarrollo de nuevas técnicas de explotación, y diseñando nuevas escalas de producción para mejorar los rendimientos de la extracción de cobre en yacimientos de baja ley.

Investigaciones realizadas por corporaciones como Phelps Dodge y otras, señalan que con los planes de expansión que han puesto en operación las grandes corporaciones es probable que a fines de la década de los setenta, un 70% de la demanda mundial podría ser asumida por las corporaciones que están explotando el mineral en "áreas seguras".

Este 70% cubriría la mayor parte del consumo de los países capitalistas y una parte, cada vez más creciente del bloque socialista, estableciendo relaciones estables entre compradores y vendedores, derivadas tanto de la presencia de corporaciones como de acuerdos intergubernamentales. Ello significa, que las fluctuaciones del mercado repercutirían básicamente en el 30% restante, cuyos abastecedores podrían ser considerados como ofertantes de última instancia.

Estas predicciones implicarían también, que aquellos ofertantes que no estuvieron insertados dentro de vínculos orgánicos con las grandes corporaciones, tendrían que actuar dentro de un mercado que abastecería

uña demanda que de por sí sería fluctuante y marginal. Por ello, es que argumentamos anteriormente en el sentido de que no basta, en las condiciones actuales, recuperar los recursos naturales y mantener la orientación tradicional de la estructura productiva, ya que ello no cancela la situación de dependencia. No se trata de hablar alegremente de alterar los canales tradicionales de comercialización. Lo que importa finalmente, es si nuestra economía será capaz en un plazo determinado de absorber estos recursos y de hacer marginal la influencia del mercado internacional.

Estas apreciaciones se sustentan en un hecho realmente obvio, que demuestra que nuestra proposición tiene sentido. Algunos estudios revelan que la intensidad del uso del cobre, entendido como un coeficiente que relaciona las necesidades de cobre y el Producto Bruto Interno (PBI), dependen del grado de desarrollo de la estructura productiva. Se ha demostrado que cuando una economía llega a una etapa en la que el PBI per cápita está entre 1,500-2,000 dólares, la intensidad de uso de cobre tiende a declinar. Por otro lado, en el caso de países con bajo PBI per-cápita el coeficiente de intensidad de uso de cobre va aumentando, conforme se incrementa el PBI per-cápita (24). Evidentemente, al relacionar este indicador con el consumo de cobre, se está valorando —al interior de esta relación un tanto genérica— factores tales como, el grado de madurez productiva, cambios en la demanda y progreso tecnológico.

Por ello, las acciones reivindicacionistas en materia de precios no tienen sentido por sí solas, por cuanto suponen centrar toda la estrategia en las expectativas de crecimiento que tengan las industrias insumidoras en los países más desarrollados. Esta línea de acción implica ingresar a un terreno muy fluctuante y poco seguro. No solamente por el hecho de que el coeficiente de intensidad de uso de cobre tenderá a reducirse en términos globales conforme continúen expandiéndose las economías desarrolladas, sino porque ello implicaría hacer cada vez más vulnerables nuestras propias economías.

Ahora bien, una de las condiciones básicas para que pueda darse la lucha por lo-

grar condiciones más favorables en el mercado mundial, radica en recuperar para los países productores el control de la explotación y la comercialización.

¿Cómo reaccionarán las corporaciones ante la quiebra de su control sobre la explotación y comercialización del cobre?

La reacción de las corporaciones depende de diversos factores. En primer lugar de cuáles son las características del país expropiador y de la corporación expropiada; así como de las condiciones en que se pacta la expropiación.

En segundo lugar, de la existencia o no en el país expropiador de proyectos alternativos al capitalismo y al grado de desarrollo de la lucha de clases.

Para ilustrar este problema tomemos el caso del Gobierno de la Unidad Popular en Chile y la expropiación de las instalaciones de la Kennecott Corporation.

El Gobierno de la Unidad Popular irrumpe en el panorama político chileno en setiembre de 1970, con un amplio apoyo de los sectores más organizados y politizados del proletariado, a fin de iniciar la construcción del socialismo.

De partida, la coalición de partidos que llevó a Salvador Allende a la Presidencia de Chile, no gozaba de las simpatías de los grupos imperialistas y era totalmente imposible llegar a un esquema de conciliación. Se trata en este caso de un Estado expropiador que significaba un peligro para el mantenimiento de las relaciones de dominación; y que por tanto, mientras éste proclamaba su propósito de construir el socialismo, los intereses imperialistas proclamaban sus propósitos de destruirlo progresivamente. En este caso, por las propias características del Estado expropiador y la importancia que el cobre tenía para su economía, el objeto de la expropiación, es decir la Kennecott, se convirtió en un instrumento para los planes de "desestabilización". No solamente porque vía la reducción de los ingresos de divisas se afectaba la estabilidad de la balanza de pagos de Chile, sino porque el 30% de las ganancias de la Kennecott provenían de la explotación del cobre chileno, lo cual afectaba fuertemente los intereses de la cadena productiva integrada,

vinculada financieramente al Morgan Guaranty Trust.

Por otro lado, las condiciones de la expropiación resultaron tremendamente desfavorables para la Kennecott, al no recibir compensación alguna, por cuenta del Gobierno de la Unidad Popular. Ello debido a que del patrimonio a expropiarse, se dedujeron las utilidades excesivas que había obtenido esta corporación, sobre todo en el quinquenio 1966-1970, debido a los precios altos derivados de la guerra de Vietnam y del bloqueo al cobre de Zambia. Se consideró que estas utilidades excesivas no habían compensado al interés nacional y que además no eran atribuibles al riesgo asumido por la corporación. Estas utilidades excesivas fueron estimadas por el Gobierno de la Unidad Popular en 774 millones de dólares.

La Kennecott se unió a la ofensiva económica que se había desatado contra Chile, embargando en febrero de 1972 las cuentas de varias empresas chilenas (CORFO Y CODELCO) que operaban en Nueva York (25). La Kennecott reclamaba el pago de 92 millones de dólares, motivo de préstamos otorgados al amparo del convenio de chilenización de 1967. Por el mismo concepto, la Anaconda —cuyas operaciones en Chile le proporcionaban un 60% de sus ganancias totales— embargó también en febrero bienes de empresas públicas de Chile. Anaconda se apropió de productos chilenos que se encontraban en depósitos de Nueva York.

La Kennecott fue mucho más allá que la Anaconda. En setiembre de 1972, la Kennecott demandó al Gobierno chileno en Francia, que obligaron a suspender varios embarques de cobre. Hasta comienzos de 1973 la Kennecott mantuvo en jaque al Gobierno de la Unidad Popular y frustró ventas de cobre a nuevos clientes que no querían verse complicados en la ofensiva de la Kennecott. Asimismo, como resultado de los embargos, se perdieron líneas de crédito por 200 millones de dólares en bancos europeos. Sin embargo, Chile recibió la solidaridad de los países del CIPEC, quienes se reunieron en Santiago en los primeros días de diciembre de 1972, acordando lo siguiente:

a/ Denunciar ante la Comunidad Internacio-

nal los actos de agresión de la Kennecott Copper Corporation.

b/ Suspender toda relación económica con esta corporación.

c/ No aprovechar la situación creada por la Kennecott, cubriendo los mercados bloqueados a Chile.

d/ Movilizar a las organizaciones de defensa de los recursos naturales en busca de su solidaridad y apoyo efectivo.

Asimismo, los trabajadores portuarios de Le Havre se negaron a descargar el mineral de cobre en octubre de 1972, en solidaridad con el Gobierno de la Unidad Popular.

Posteriormente al derrocamiento de la Unidad Popular, la Junta Militar Chilena suscribió un acuerdo con la Kennecott mediante el cual se comprometió a indemnizaría por 68 millones de dólares. Según declaraciones que hicieron Charles Michelsson y F. D. Gorman, representantes de la Kennecott, se acordó un pago al contado de 6'500,000 dólares y el saldo en 19 cuotas semestrales a partir del 25 de abril de 1975 hasta el 25 de abril de 1984, con un interés del 6% anual.

La experiencia chilena nos deja algunas Acciones:

En primer lugar, la intensidad que asumió la lucha de clases en Chile y el carácter del Gobierno de la Unidad Popular, convirtieron la nacionalización del cobre en un conflicto que agudizó el enfrentamiento con el imperialismo, que minó las relaciones entre Chile y Estados Unidos.

En segundo lugar, la expropiación afectó fuertemente los intereses de la Kennecott, y sus términos hacían prácticamente imposible mantener los canales de comercialización, viéndose fuertemente afectadas las ventas del cobre.

Una cosa muy distinta ocurrió con la expropiación de la Cerro de Pasco en el Perú. Al romper esta empresa de mutuo propio las negociaciones con el Gobierno Peruano, facilitó un acuerdo a nivel de Estados. La compensación no fue negociada individualmente, sino dentro de un paquete de empleos, que habían sido anteriormente expropiados. El Convenio Green, resultado de esas negociaciones determinó un monto global de compensación equivalente a 76 millo-

nes de dólares, los cuales deberían ser repartidos entre las empresas afectadas. El Convenio Green se suscribió el 19 de febrero de 1974, y recién en diciembre el Gobierno de los Estados Unidos indemnizó a la Cerro recibiendo solamente 10 millones de dólares.

Si hubo conflicto con la Cerro éste fue momentáneo y producto de la torpeza con que esta corporación manejó las negociaciones. La nacionalización de la Cerro Corporation no ha cerrado el mercado a la empresa nacional encargada de la comercialización, ni enfrentó al Gobierno Peruano con el de Estados Unidos. En última instancia, el desarrollo que asumió la lucha de clases en países como Chile y Perú, en los momentos en que se efectuaron las expropiaciones, fue radicalmente diferente; lo mismo que la intensidad del conflicto con el imperialismo.

EL Gobierno Peruano ha manejado con mucha cautela sus relaciones con el imperialismo, evitando en todo momento que estalle un conflicto que ponga en peligro la dinámica del proceso de reformas que viene llevando a cabo desde 1968.

En las circunstancias actuales —y esta es precisamente la posición de países como el Perú— no es factible sustituir inmediatamente los canales tradicionales de comercialización. Por ello, si bien se ha incrementado la participación del Estado en la explotación y comercialización se han buscado nuevas formas de convivencia con las corporaciones o agentes de ventas vinculados a éstas, a fin de poder acceder sin problemas al mercado.

Ello parece ser bastante realista, ya que inclusive los países socialistas que pueden ser un mercado potencialmente importante, para aquellos países que buscan comerciar en forma cada vez menos dependiente el cobre, operan normalmente a través de contactos con agentes de venta de los países capitalistas. Es el caso de China, que ha venido comprando crecientes volúmenes de cobre, a través de agentes que operan en el London Metal Exchange.

Existe siempre un margen, relativamente apreciable, de juego para la obtención de acuerdos a nivel de gobiernos sobre todo con los países socialistas que debe ser apro-

vehado. Pero este margen no es lo suficientemente amplio, como para encauzar la totalidad de la oferta exportable, y menos aún como para salvar las dificultades que pueden generarse en el corto plazo.

En realidad, existe la tendencia por parte de las corporaciones de redefinir las relaciones tradicionales de explotación de los recursos naturales. Algunas modalidades son la suscripción de contratos de operación, o formación de empresas mixtas con el Estado, o garantizar la financiación de la explotación de yacimientos a cambio de asegurarse el abastecimiento de cobre en el futuro.

Dentro de esta última fórmula, se suscriben contratos comerciales a largo plazo y se adelanta el pago por las futuras ventas de cobre.

Otra modalidad, complementaria a la anterior, consiste en obtener el financiamiento de un grupo de banqueros —generalmente ligados a corporaciones mineras— presentando como garantía los contratos de venta a futuro.

Normalmente, en este caso, un banco oficia de agente central de la operación. Esta ha sido la fórmula por la cual se ha obtenido financiamiento para el proyecto Cuajone en el Perú.

En conclusión, una estrategia revolucionaria en el caso del cobre implica, como punto de partida, la recuperación del recurso natural y el control nacional de la explotación, transformación y comercialización. Asimismo, supone la búsqueda de un esquema productivo que permita integrar la producción industrial con la minera, vía el desarrollo de las industrias básicas y de mayor transformación.

Sin embargo, debido a que las corporaciones mineras han operado como "enclaves" y de acuerdo a los intereses de sus matrices, no es factible lograr esta articulación productiva en el corto plazo. Además, el tamaño del mercado, es de por sí una limitante para plasmar rápidamente un proyecto productivo de este corte, por lo que este debe ser acompañado de un proceso de transformaciones estructurales; que para los países subdesarrollados debe suponer el abandono del capitalismo.

Esta estrategia, debe ser vista dentro de una perspectiva de largo alcance, y que sobre todo no se deje llevar por precipitaciones de corto plazo; por cuanto implica redefinir la orientación de la estructura productiva, a fin de alterar las formas tradicionales de vinculación con la economía internacional e ir alterando, progresiva pero sólidamente, la apropiación desigual del excedente.

A fin de cuentas, lo que se trata de argumentar es lo siguiente: una política de nacionalización de los recursos mineros que lleve al control estatal de la explotación, transformación y comercialización de éstos, no puede darse en el vacío. Este, debe ser parte integrante de acciones dirigidas a materializar un proyecto de estructura productiva no dependiente; que solamente puede ser concebido a través de la cancelación del sistema capitalista. La verdad es que si estas acciones suponen solamente el control estatal, por el control mismo, lo único que puede esperarse es una simple redefinición de relaciones con las corporaciones mineras, y el mantenimiento —con la intervención y aval del Estado— de nuevas formas de subordinación al poder de las corporaciones.

(1) Sobre el tema de la internacionalización del capital, ver W. Andreff, et al. "Internacionalización del capital y proceso productivo: análisis crítico", en: **Apuntes**, Año II, número 3, pp. 3-68.

(2) Véase sobre el particular "El significado del Imperialismo económico" de James O'Connor en: **Imperialismo Hoy** (Buenos Aires: Ed. Periferia, 1971).

(3) Esta generalización está presente en gran parte del trabajo de Theotonio Dos Santos, "La estructura de la dependencia", en: **Economía Política del imperialismo** (Buenos Aires: Ed. Periferia, 1971)

(4) Véase: Caputo, O. y Pizarro, R., "Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales" (Documento de Trabajo, CESO, Universidad de Chile: 1972), pp. 17-20.

(5) Véase al respecto **El capital monopolista** (México: Siglo XXI, 1969).

(6) **Ibid.** p. 19.

(7) Véase : Baran, P. y Sweezy, P., "Notas sobre la teoría del imperialismo", en : **Monthly Review**, N° 31, abril de 1966.

(8) Ceceña, José Luis, **El imperio del dólar** (México : Ed. El Caballito, 1972).

(9) Véase : Herold, M. "Estados Unidos y el cobre chileno", en : **Los administradores del imperio** (Buenos Aires : Ed. Periferia, 1972), pp. 63-113.

(10) **Ibid.**, p. 71.

(11) **Ibid.**, pp. 72 y 73.

(12) Para mayor información véase: Malpica, C **Los dueños del Perú** (Ed. Ensayos Sociales, 1968) y Ocampo, Esteban **La Cerro de Pasco y sus relaciones con el estado peruano** (Universidad Federico Villarreal, Centro de Investigaciones Económicas y Sociales, 1972).

(13) **Ibid.**, p. 169.

(14) Véase : "Moción de orden del día del Sindicato de trabajadores mineros y metalúrgicos de Cobriza ante el plenario del II Congreso Nacional de Trabajadores", en **Crítica marxista-leninista**, febrero, 1972.

(15) Ver el Comunicado del Gobierno Peruano en respuesta al aviso publicado por la Cerro Corporation : Comunicado Oficial N° G02-EM-ORP-73 del 26 de setiembre de 1973.

Este comunicado señala que si la Cerro "no llevaba adelante un significativo plan de expansión de sus operaciones mineras en el Perú, su situación financiera se deterioraba al punto de poner a su sucursal Cerro de Pasco Corporation en condiciones de una paralización total dentro de los próximos tres a cinco años".

(16) Un desarrollo amplio sobre el particular se encontrará en Malpica, C. **Los dueños del Perú** (Ed. Ensayos Sociales, 1968).

(17) **Ibid.**, p. 175.

(18) Ver D.L. 18368.

(19) Véase: **Ingeniero Andino**, Vol. VIII, N° Si, enero, 1975.

(20) Los trabajos de John Tilton, por ejemplo, en torno a elaborar un modelo de comportamiento del mercado del cobre, o las investigaciones de Theodore H. Moran de Harvard University.

(21) Véase: Herold, Marc "Estados Unidos y el cobre chileno", en **Los administradores del imperio** (Buenos Aires: Ed. Periferia, 1972), pp. 80 - 84.

(22) Véase : la Revista del Banco Nacional de Comercio Exterior de México, Sección Internacional, agosto, 1974.

(23) **Ibid.**

(24) Véase el trabajo de Wimpfen, S. y Knoerr, A. "Recursos mundiales versus demanda de cobre y aluminio hasta el año 2000" presentado al Congreso Mundial de Minería que se llevó a cabo en Lima entre el 3 y el 8 de noviembre de 1974.

(25) Un análisis interesante sobre estos problemas se encuentra en "Chile : El Bloqueo invisible" (Ediciones Periferia, 1973) pp. 80 - 94.