



Sistemas de **control** a los procesos de **comercialización** en la **minería**

SERIE DEBATE PÚBLICO Nº 56

Fundación
JUBILEO



Director:

Juan Carlos Núñez V.

Coordinación:

Waldo Gómez R.

Elaboración:

Héctor Córdova

Teresa Torrez

Edición:

Jorge Jiménez Jemio

Dirección:

Edificio Esperanza,

Av. Mcal. Santa Cruz 2150, Casilla 5870

Telefax:

(591-2) 2125177 – 2311074

Correo electrónico:

fundajub@entelnet.bo



PRESENTACIÓN

En toda actividad productiva, la comercialización es importante y, particularmente, en el área minera. Como casi en todos los negocios, el comercializador se lleva la tajada más grande.

En los últimos años, la importancia del sector minero ha crecido significativamente, llegando a constituirse en el principal exportador del país.

A esta situación se asocia una interrogante, ¿cuánto del valor del mineral ingresa al país y cómo se realiza la negociación de la compra venta en nombre del Estado boliviano?

Recogiendo la inquietud del sector, desde Fundación Jubileo se plantean algunas consultas: ¿cuál es la estrategia del Estado para controlar este proceso de comercialización?, ¿existen ventajas y desventajas que generen pérdidas o ganancias al país?

Para responder estas preguntas abrimos espacios de debate público, cuyo objetivo es aportar a la construcción de una propuesta colectiva de una política estatal que permita aprovechar eficientemente la comercialización de los recursos minerales.

Esta publicación es continuidad de aquellas publicaciones de análisis y propuestas ya realizadas. Para esta edición contamos con colaboradores invitados, expertos en el sector de comercialización, a quienes agradecemos su disposición y valiosa contribución.

SISTEMAS DE CONTROL A LOS PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN EN LA MINERÍA



¿Qué es comercialización?

Para fines de la Ley de Minería y Metalurgia N° 535 (art. 10, inc. h), la cadena productiva minera comprende, entre otras actividades, la **“comercialización de minerales y metales. Compra-venta interna o externa de minerales o metales”**.

La comercialización de minerales abarca una visión general sobre los mercados de producción y consumo, tanto de minerales como metales. Los productos metálicos de mayor demanda y volumen de producción son estaño, zinc, plata y oro.

La comercialización de minerales permite definir la oferta y demanda de los productos mineros en un horizonte de tiempo, en función de cálculo de tipo y cantidades de productos minerales que producirán y consumirán en el futuro los diferentes actores de la industria.

La comercialización incluye genéricamente diversos elementos y depende de:

- El aprovisionamiento del producto
- La producción disponible
- La venta o negociación directa
- La logística, entrega oportuna y adecuada

Objetivo institucional del SENARECOM

El Servicio Nacional de Registro y Control de la Comercialización de Minerales y Metales (SENARECOM) es una entidad pública descentralizada, dependiente del Ministerio de Minería y Metalurgia, encargada de transparentar y formalizar la comercialización interna y externa de minerales y metales; mediante el registro de

operadores mineros, verificación y control de los mismos. El artículo 351 de la Constitución Política indica que “el Estado asumirá el control y la dirección sobre la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de los recursos naturales estratégicos a través de entidades públicas, cooperativas o comunitarias”.

En este sentido, en fecha 28 de mayo de 2014 se promulgó la Ley de Minería y Metalurgia N° 535, que tiene por objeto promover el desarrollo de las actividades minero metalúrgicas de manera responsable, planificada y sustentable. En el marco de la política estatal, el SENARECOM es la entidad que vela por el cumplimiento de las normas legales que regulan la comercialización interna y externa de minerales y metales, considerados estratégicos para el desarrollo del país.

Requisitos para la comercialización interna y exportación de minerales y metales

Dentro de las atribuciones del SENARECOM se encuentran registrar, controlar y verificar la información de la comercialización interna, así como de la exportación de minerales y metales.

- Administrar el Sistema Nacional de Información sobre Comercialización y Exportaciones Mineras (SINACOM), que procesa y almacena información técnica, económica y legal de todas las transacciones de compra y venta de minerales y metales.
- Administrar el registro nacional de personas individuales y colectivas, públicas o privadas habilitadas para la comercialización de minerales y metales, otorgando, según sea el caso, el Número de Identificación Minera (NIM) o Número de Identificación de Agente de Retención (NIAR).

- Verificar el pago correcto de las regalías mineras, en beneficio de aquellos departamentos y municipios de los cuales provienen los minerales y metales comercializados.
- Elaborar y actualizar la base de datos y difundir periódicamente estadísticas e información sobre comercialización de minerales y metales.

Para este propósito, dentro de sus mecanismos de control institucional para realizar la compra-venta de minerales y metales en el mercado interno y exportación, el SENARECOM estableció lo siguiente:

El Sistema Nacional de Información sobre la Comercialización y Exportaciones Mineras (SINACOM), creado mediante Decreto Supremo N° 29165, de fecha 13 de junio de 2007, y ratificado por la Ley de Minería y Metalurgia N° 535, es un Sistema Informático Automatizado que permite registrar, procesar y almacenar toda la información sobre comercialización interna y externa de minerales y metales en el país; este sistema informático está administrado en su integridad por el SENARECOM. Toda persona individual o colectiva, pública o privada, que realice actividad minera en el territorio nacional está obligada a informar al SENARECOM, a través del SINACOM, sobre sus actividades de comercialización interna y exportación de minerales y metales.

El SINACOM, para efectos del registro de las transacciones de comercialización de minerales y metales, contempla un Formulario de Compra y Venta de Minerales y Metales en el Mercado Interno (Formulario M-02) y un Formulario Único de Exportación de Minerales y Metales (Formulario M-03).

Formulario de compra y venta de minerales y metales en el mercado interno (Formulario M-02)

El uso del Formulario de Compra y Venta de Minerales y Metales en el mercado interno es de **carácter obligatorio para toda transacción de minerales y metales en el país**, el mismo tiene calidad de declaración jurada y es extendido como control por el SENARECOM.

El control de la comercialización interna de minerales y metales tiene por objeto establecer que todo acto de compra-venta en el país cuente con los datos del mineral, ley, contenido fino, tipo de cambio, precio internacional y base de la transacción. Asimismo, este formulario identifica el origen del mineral

comercializado, que determina los aportes por regalía minera y otros en beneficio del Estado.

Información que detalla el Formulario de Compra Venta de Minerales en Mercado Interno (M-02)

- Datos generales y específicos del vendedor y comprador
- Datos de la procedencia del mineral
- Características, cantidad y calidad del mineral comercializado
- Cálculo y valor oficial de la regalía minera
- Aportes institucionales al Seguro Social y otros controlados por el SENARECOM, bajo convenio

Formulario Único de Exportación de Minerales y Metales (Formulario M-03)

El Formulario Único de Exportación de Minerales y Metales aprobado y controlado por el SENARECOM tiene carácter de declaración jurada y es **obligatorio para toda exportación de minerales y metales**.

El control de la exportación de minerales y metales que efectúa el SENARECOM tiene por finalidad verificar que el mineral a ser exportado ha cumplido con todos los procedimientos y requisitos establecidos por norma, como ser el cálculo y pago correcto de la regalía minera en beneficio de los municipios de donde fueron extraídos estos recursos naturales; así como la valoración del lote exportado con base en la cotización oficial, considerando las deducciones pertinentes por peso, humedad, ley del mineral, gastos de realización, impuestos y otros.

Información que detalla el Formulario Único de Exportaciones de Minerales y Metales (M-03)

- Datos generales y específicos del exportador
- Datos generales y específicos del comprador en el extranjero
- Características, cantidad y calidad del mineral a ser exportado
- Cálculo y pago correcto de la regalía minera en favor del municipio y departamento productor
- Pago de aportes institucionales al seguro social y otros controlados por el SENARECOM, bajo convenio
- Datos de la transacción comercial de la exportación, factura comercial

APUNTES SOBRE EL RÉGIMEN DE MINERÍA Y LA COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES Y METALES EN BOLIVIA

Roxana Mayu Azeñas Alcoba



El actual régimen de minería en Bolivia es resultado, por un lado, de las luchas sociales por la recuperación de los recursos naturales (RRNN) y lo establecido en la Constitución Política del Estado (CPE) y, por otro lado, de la Ley N° 535 de Minería y Metalurgia que, en lo operativo, aún mantiene algunas lógicas coincidentes con el antiguo régimen de concesión.

En términos conceptuales, los dos tipos de regímenes que dirigen la gestión de los RRNN —el de concesión y el de sistemas contractuales— giran en torno al tema de la propiedad del recurso natural y, por tanto, a quién se apropia del valor económico o excedente. En líneas generales, en el régimen de concesión, el propietario del recurso natural y del excedente es el privado y es el Estado el que debe *luchar* por conseguir a través de impuestos o regalías una porción del excedente apropiado por el concesionario. En el segundo caso, en el régimen de sistemas contractuales, el propietario del recurso natural y del excedente es el Estado y es el privado quien debe negociar el pago por su trabajo.

Esto, que en teoría parece muy claro, en la realidad del sector minero boliviano opera de manera más dificultosa, menos clara, pues aunque los titulares de los derechos preconstituidos no detentan en ningún momento la propiedad de los minerales y metales ni de su producción, éstos se apoderan del excedente a cambio del pago de regalías, impuestos y otros. Este sistema fiscal que es concordante con un régimen de concesión, en lugar de un régimen de sistemas contractuales, es el que se encuentra vigente en la realidad minera de Bolivia, aunque la actual CPE establece lo contrario.

La razón para esta aplicación poco clara del régimen definido se debe a que en la normativa que delinea el régimen del sector minero parecen existir algunas discrepancias entre lo que establece la CPE y la Ley de Minería y Metalurgia, junto a otras normas

sectoriales, respecto de la propiedad. Sin embargo, si bien la ley resulta algo ambigua respecto de la CPE en este tema, en ningún momento esta ley entrega en propiedad los recursos mineralógicos a los operadores mineros, aunque sí reconoce sus derechos preconstituidos o preestablecidos.

Esta divergencia deberá ser reconocida y restablecida, para que no solo se ejecute lo que define la nueva CPE, resultado de las luchas sociales; sino sobre todo para que no se vuelvan a repetir historias de injusticia en términos de quiénes se benefician de la explotación de los recursos naturales.

Palabras clave:

Minería, régimen minero, industrias extractivas, explotación, valoración y propiedad de recursos naturales.

Introducción

Los recursos naturales son para cualquier país, asumiendo una perspectiva antropocéntrica, muy importantes para su desarrollo; para Bolivia esto no es diferente. En la Constitución Política del Estado éstos se definen como estratégicos y de interés público para el desarrollo.

Dentro de estos recursos existen algunos como los minerales y metales, y los hidrocarburos que son parte de la industria extractiva de Bolivia, de la cual dependen los recursos del Estado y, por tanto, su desarrollo. Pero, además, a estos recursos se los denomina no renovables¹ debido a que no pueden renovarse a una “escala humana”.

1 Aunque esta clasificación es cada vez más amplia, pues otros

Los elementos mencionados hacen al carácter estratégico de los recursos naturales y por eso la relevancia de desarrollar una aproximación al régimen de minería en Bolivia; lo cual se hace desde dos perspectivas, la política-jurídica y la económica, división que se realiza sólo con fines expositivos, pues ésta es artificial dado que ambos análisis explican el mismo régimen.

Desde esta perspectiva se elabora este artículo de aproximación al régimen de minería en Bolivia, que se divide en tres partes.

Una primera parte dedicada al análisis conceptual del régimen de recursos naturales, en la cual se encuentran dos temas, uno referido al valor intrínseco del recurso natural y la importancia de su propiedad, y el otro es un repaso, breve, sobre los dos regímenes de industrias extractivas actualmente existentes en la teoría.

En la segunda parte se analiza el régimen minero en Bolivia, el cual se desprende del análisis conceptual realizado previamente y se compone de un repaso de lo establecido, tanto en la CPE, como en la Ley N° 535; que aborda un debate necesario sobre los conceptos jurídicos de dominio y propiedad² y de una aproximación a lo que pasa en la realidad con el sistema fiscal y la comercialización de minerales y metales.

Finalmente, en una tercera parte, se sacan algunas conclusiones y se dejan algunos temas pendientes de análisis, sobre la aplicación del régimen de minería en Bolivia.

1. El concepto del régimen de recursos naturales en la teoría

1.1. Propiedad y valor de los recursos naturales

Para entender la importancia de la propiedad de los Recursos Naturales (RRNN) es necesario un breve repaso conceptual sobre el valor del recurso natural, que se desprende del análisis teórico-económico.

Los recursos naturales tienen un valor en sí mismos³ que ha sido utilizado por la sociedad desde cuando ha generado la tecnología adecuada para su uso.

Esto no quiere decir que el valor sólo existe desde que el recurso natural ha sido utilizado por la sociedad humana, o desde que éstos son extraídos; sino más bien que este valor, que resulta de sus características físicas y químicas, se puede utilizar gracias al desarrollo histórico de la especie a favor del desarrollo de las sociedades humanas, pues dichas características existen sin importar si son útiles o no.

¿De dónde viene el valor de los objetos (entre ellos los recursos naturales)? Las diferentes escuelas de pensamiento económico que se han ocupado de estudiar el valor de las mercancías proponían, en primera instancia, que el valor de los objetos provenía del trabajo empleado en su producción, es decir que los productores transferían una parte de su “fuerza de trabajo”⁴ en cada producto elaborado. Esta era parte de la teoría del valor (teoría objetiva) sobre la cual se siguieron trabajando otros temas económicos generales.

El producto final, que incluía el valor producido por el trabajo, cuando era intercambiado en el mercado, adoptaba la forma de valor de cambio, que a su vez se expresaba en un precio. Esto era claro en casi todos los bienes y servicios utilizados en ese entonces. Pero existía un factor de producción que, para estos pensadores clásicos, no aportaba valor alguno: la tierra. Este recurso natural no agregaba valor alguno pues no provenía de la fuerza de trabajo. Así, para estos pensadores, los recursos naturales no tenían valor que transferir al producto final en su proceso productivo; es decir, los recursos naturales no generaban valor alguno y no tenían valor alguno y, por tanto, pagar una renta por el uso de éstos (la tierra en ese tiempo) era adueñarse de una parte de la ganancia.

La tendencia de los pensadores clásicos acerca del *valor trabajo* fue dejada de lado (aunque con argumentos teóricos débiles) por los llamados marginalistas, para quienes no sólo los recursos naturales no tenían valor alguno antes de ser intercambiados en el mercado; sino tampoco lo tenían otros objetos producidos por el ser humano.

Desde este momento la economía deja de basarse en la teoría objetiva del valor, para basarse en la teoría subjetiva del valor. En esta última, el valor de

elementos como el agua o el aire, que eran considerados como renovables, ahora se empiezan a tornar escasos.

2 Es importante aclarar que en algunos apartados se han utilizado algunas categorías jurídicas, siendo la intención mostrar cual es el régimen plasmado en las normas vigentes en el sector minero y no realizar un análisis jurídico.

3 Este análisis fue realizado en el documento “Marco Conceptual de la Nacionalización de los Hidrocarburos en Bolivia”, ABDES, 2010

4 Esta categoría es utilizada tanto por Adam Smith, David Ricardo y por Carlos Marx en la teoría del Valor Trabajo, base sobre la cual los tres pensadores y otros muchos de esta época han elaborado sus teorías económicas generales.

los objetos existía una vez que se transaban en el mercado, no antes; de hecho, todo el trabajo anterior se perdía, ya no valía nada; por tanto, no había valor que el trabajo transfiriera al objeto o mercancía. Si esto era así para los objetos fabricados por el ser humano, más aún para aquellos recursos que no eran fabricados por éste.

Después se impuso la escuela monetarista, con una tendencia que profundizó la misma línea de pensamiento marginalista, para la cual tampoco existía el valor de un objeto antes que éste llegase al mercado y para quienes los actores privados debían tener un rol más protagónico que el Estado en el desarrollo económico de las sociedades. En relación con los RRNN, se siguió insistiendo en ignorar el valor intrínseco del recurso natural, sosteniendo que cuando se encuentran debajo de la tierra no valen nada y sólo adquieren valor cuando se los lleva al mercado, ahí “aparece” el valor. En resumen, la teoría económica ha insistido en ignorar (formalmente) el valor intrínseco de los recursos naturales.

Consecuentes con este pensamiento, en Bolivia se asumió que los recursos naturales bajo tierra no valían nada y que sólo tenían valor cuando eran extraídos y se podían comercializar. Por tanto, Bolivia no era un país rico, pese a las grandes reservas de recursos naturales que disponía.

Puede que una parte de la teoría económica imperante haya intentado ignorar el valor del recurso natural; sin embargo, la realidad se sigue imponiendo y antes de que un recurso natural entre al mercado ya tiene un valor, que es reconocido por la sociedad humana, debido a la importancia que estos recursos tienen para la sociedad.

Este valor intrínseco de los recursos naturales es tan real que provoca y ha provocado guerras, invasiones y desata fuerzas inmensas. Esas guerras no se dieron por apropiarse del petróleo almacenado y puesto en el mercado, se desataron por apropiarse del valor del petróleo que estaba bajo tierra, por apropiarse del valor de las reservas, del valor del recurso natural. Si la teoría económica lo reconoce o no, parece importar poco a la realidad y a los procesos históricos concretos.

Este valor intrínseco de los RRNN, que existe obviamente desde antes de que se los extraiga, es producido por la naturaleza, no por el ser humano. Sin embargo, cuando los recursos naturales son utilizados

en procesos productivos en la sociedad humana resultan transfiriendo este valor al producto final. Tan importante es este valor transferido que, por cierto, enriquece a quien comercializa el producto final.

Este valor intrínseco, aunque ignorado oficialmente por diferentes tendencias económicas imperantes, existe y ha enriquecido a muchos empresarios, como es el caso de los llamados “Barones del Estaño”.

De este debate conceptual planteado sobre el valor intrínseco del recurso natural deriva la importancia de la propiedad de dicho recurso. Es claro que este valor, que es transferido al producto final, formará parte del excedente al venderse en el mercado. Quien tenga la propiedad del recurso natural, tendrá la propiedad de ese valor producido por la naturaleza y que se transfiere al producto final; producto final que al ser comercializado permitirá que este valor transferido se monetice y forme parte de la ganancia del propietario.

En resumen, quien tenga la propiedad del recurso, se adueñará del excedente y por tanto del valor del recurso. Aunque la teoría económica insista en ocultar el valor del recurso natural, éste “aparece” tarde o temprano y, en consecuencia, su propiedad es vital para adueñarse del mismo.



Este tema fue muy bien entendido, aunque no reconocido formalmente por los economistas que diseñaron las medidas de Ajuste Estructural aplicadas en América Latina en la década de los años 90, en las cuales la propiedad de los recursos naturales fue entregada –en muchos casos a título gratuito– a empresarios privados nacionales y extranjeros, a cambio de pagos que debían hacer al Estado, entre ellos regalías e impuestos.

A partir de esta entrega de las riquezas, en Bolivia se impuso la recuperación de los mismos, debido a que a la sociedad le quedó claro que la propiedad sobre los recursos naturales es vital si se pretende que el beneficio sea para toda la población y no sólo para un grupo de personas de manera individual.

La propiedad de los recursos (y de su producto) es tan importante que con base en esta definición se establecen los regímenes existentes, sobre todo en industrias extractivas como minería e hidrocarburos. A continuación se explica justamente estos dos tipos de regímenes generales y el sistema fiscal relacionado con ellos.

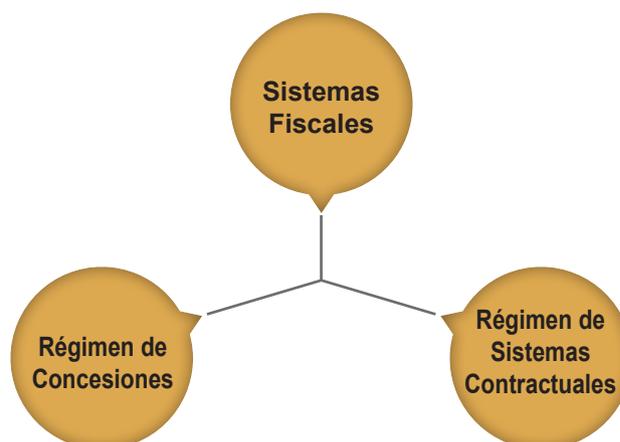
1.2. Los regímenes de gestión de RRNN vigentes según la teoría

Sobre la definición de la propiedad de los recursos antes y después de su extracción como base, se han definido, en la teoría internacional de RRNN de industrias extractivas, dos tipos de regímenes (Brosio, 2015), (Johnston, 1994):

“Los regímenes fiscales utilizados... en la explotación de recursos naturales no renovables pueden clasificarse en dos grandes grupos: aquellos basados en un régimen de concesión y los que se basan en un régimen contractual” (Brosio, 2015).

Estos dos se pueden observar en el gráfico N°1, como sistemas fiscales, aunque de esta misma forma se definen los términos económicos de los contratos negociados generalmente entre el Estado y empresas privadas, según sea un régimen u otro.

GRÁFICO N° 1
Tipos de Regímenes



Fuente: Elaboración propia a partir de información extraída de Internacional Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts – Daniel Johnston

Sin duda, el hecho relevante en ambos tipos de regímenes radica en la propiedad del recurso natural. *“The fundamental difference between them stems from different attitudes towards the ownership of mineral resources”* (La diferencia fundamental entre estos sistemas se deriva de las diferentes actitudes hacia la propiedad de los recursos), Johnston, 1994).

En el régimen de concesión⁵ el sector público concede los derechos de explotar los recursos naturales, cediendo la propiedad de toda la producción, a cambio del pago de impuestos y regalías. Esto implica también la posibilidad de las empresas de determinar el uso y destino de una riqueza y un patrimonio originalmente público.

Las compañías privadas que se encuentran dentro de este régimen ejercen su derecho de propiedad en general a través del libre goce y uso de los recursos y del producto de su explotación; por ejemplo, son las empresas quienes definen el ritmo de explotación del recurso y los términos de la comercialización, dos temas importantes en la gestión y dirección de los mismos. Estas decisiones, por otra parte, son tomadas con base en los objetivos empresariales comerciales privados, los cuales pueden estar muy lejos de los objetivos estatales.

Al ser dueños de los recursos y de su producción, o sólo de la producción, se apropian del valor del recurso natural, el cual es transferido al producto final y al comercializarlo, sin la participación del Estado, también

⁵ The term concession implies ownership” International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts – Daniel Johnston- pg. 3.

se apropian del excedente. En algunos casos, esta apropiación suele darse inclusive a través de incentivos tributarios –por ejemplo para atracción de inversiones– que eximen del pago de ciertos impuestos a las empresas bajo este tipo de régimen, de esta forma, incluso la parte que debían “ceder” al Estado se va reduciendo.

Una variante de este tipo de sistema consiste en mantener la propiedad pública o estatal del recurso natural y otorgar el derecho propietario del producto a la empresa privada, esto implica la propiedad del hidrocarburo o mineral extraído.

Cabe recordar el ejemplo ocurrido en la época de la “capitalización” en hidrocarburos, cuando no se cedió la propiedad de los yacimientos de hidrocarburos; pero sí se entregó la propiedad de la “producción” en boca de pozo, es así como lo disponía el objeto del Contrato de Riesgo Compartido vigente en la época neoliberal:

“Objeto del contrato.- ... es facultar al titular para realizar actividades de Exploración, Explotación y Comercialización de Hidrocarburos en el Área de Contrato... mediante el cual el Titular adquiere el derecho de propiedad de la producción que obtenga en Boca de Pozo y de la disposición de la misma...”
(Bolivia G. O., 4 de agosto de 1997)

Este hecho causó la denominada *Guerra del Gas*, en la que bolivianos y bolivianas dieron su vida por recuperar la propiedad⁶ de estos recursos, debido a que se había entendido que este hecho era vital para el desarrollo del país.

Por otra parte, en los sistemas contractuales, el Estado se guarda para sí la propiedad del recurso y de la producción, y los operadores se hacen cargo de todas las operaciones para su explotación, a cambio de una remuneración determinada por el nivel de producción (PDC) o una prestación a cambio de sus servicios, además de pagar todos los impuestos establecidos. De esta manera, el Estado no pierde la posibilidad de definir la política

⁶ Como parte de esta lucha se ha plasmado esta decisión soberana en la nueva Constitución Política del Estado en la que comete delito de Traición a la Patria, quien cedere la propiedad de los Recursos Naturales.

de explotación de estos recursos de acuerdo con objetivos económicos o sociales nacionales.

Este es el régimen que se asume en hidrocarburos a partir del primero de mayo de 2006, consolidándose después con la firma de los nuevos contratos petroleros en octubre de este mismo año y con la redacción de la nueva CPE, en sus capítulos de recursos naturales e hidrocarburos. Con los nuevos contratos petroleros se reemplaza a los contratos de riesgo compartido y se recupera la propiedad, y se ejerce este derecho. Clara muestra es el objeto de los nuevos contratos petroleros, a diferencia del anterior:

“Objeto.- ... ejecución por parte del Titular de todas las Operaciones Petroleras dentro del Área del Contrato, a su exclusiva cuenta y riesgo... a cambio de recibir de YPFB la Retribución del Titular... YPFB no asumirá ningún riesgo ni responsabilidad con respecto a las Operaciones Petroleras o los resultados de las mismas” (contrato de operación: campo San Alberto, 2006).

Otra muestra es el Art. N° 1 del Decreto Supremo N° 28701:

“El Estado recupera la propiedad, la posesión y el control total y absoluto de estos recursos” (Bolivia E. P., Ley de Hidrocarburos y Decreto de Nacionalización, 2016).

Así, en el sector de hidrocarburos, basados en la lógica de que lo importante es el valor del recurso natural, que es transferido en el proceso productivo al producto final, se recupera la propiedad del recurso, en todas las etapas de la cadena, incluida la comercialización.

En este caso, el ejemplo es imprescindible debido a que los hidrocarburos y los minerales son recursos naturales no renovables, y de los cuales depende la economía del país, pero son también estratégicos y se encuentran bajo el régimen de Recursos Naturales de la CPE.

1.3. Régimen económico o sistema fiscal

Otra parte importante dentro del régimen generalmente utilizado en la industria extractiva es el sistema fiscal o régimen económico, el cual se desprende directamente de la decisión sobre la propiedad del recurso.

El sistema fiscal, se refiere a cómo se reparten los ingresos generados (no solo cómo se reparte el excedente). Esto quiere decir, por ejemplo, quién corre con el pago de los costos de producción, o cómo se le paga a la empresa, además de quién se apropia del excedente. El análisis del sistema fiscal que aquí se expone se realiza desde el punto de vista del Estado, pues desde el punto de vista de la empresa el análisis es un poco diferente y no se lo asume en este artículo.

Como es lógico, esta repartición será diferente dependiendo del tipo de régimen vigente, debido a que se basa en quién, en definitiva, se apropia del valor del recurso natural. Si el régimen es de concesión, el sistema fiscal⁷ pondrá énfasis en cómo el Estado logra quedarse con una parte del excedente, a través de impuestos o regalías.

En el caso de un régimen de sistemas contractuales y con un contrato de prestación de servicios no cabe esta negociación, pues todo el excedente es propiedad del Estado y sólo corresponde la devolución de los costos y el pago por los servicios a las empresas.

Para mostrar más claramente este tipo de distribuciones es necesario aclarar algunas definiciones, como *renta económica*⁸, que es la diferencia entre el valor de la producción y los costos de su extracción; estos últimos están definidos como los normales de extracción, desarrollo y producción que también comprenden la apropiación por parte de la empresa operadora de una parte de las ganancias equivalente a la tasa media de la industria. En este sentido, la *renta económica*⁹ es sinónimo de excedente o ganancia extraordinaria¹⁰.

Este sistema fiscal puede estar establecido en los contratos firmados o en las leyes y otras normas, o puede estar definido entre ambos. Ciertamente, en una negociación de contratos, donde intervienen el Gobierno y empresas privadas, la cuestión es definir la división de los ingresos por producción, como se intenta describir en el siguiente esquema:

Distribución de los Ingresos por Producción

Ingresos Brutos	Total de Ganancias	Costos Totales	Parte de la Ganancia apropiada por el Gobierno	Renta Eco.	Bonos Impuestos Producción compartida Participación
	Costos recuperables		Parte de la ganancia apropiada por la Compañía	Parte de las Compañías	
			Costos de Extracción		
			Costos de Desarrollo		
		Costos de Operación			

Fuente: Internacional Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts – Daniel Johnston

⁸ Definición según: International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts – Daniel Johnston

⁹ En este análisis se asume la renta económica como sinónimo de excedente, debido a que no es relevante esta diferenciación para el tipo de análisis que se intenta en este artículo.

¹⁰ Internacional Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts – Daniel Johnston- pg 6

⁷ Siempre desde el punto de vista del Estado.

La renta económica es la diferencia entre los ingresos brutos menos los costos totales. Así, desde el punto de vista del Estado, la parte de la ganancia de la cual se apropia la empresa privada es un costo, pero desde el punto de vista de la empresa éste sería un ingreso.

De esta manera, bajo un régimen de concesión, es importante para el Estado determinar la porción adecuada y eficiente de renta que debe ser apropiada y para esto, en general, se toma en cuenta el riesgo de la industria. Dependiendo de si el Gobierno tiene una política tomadora de riesgo o no, puede apropiarse de esta renta a través de impuestos o bonos y *royalties*, respectivamente.

Bajo un régimen de sistemas contractuales y contratos de prestación de servicios, todos los ingresos son propiedad del Estado, de éstos los costos de operación son devueltos a las empresas y se les paga un monto por sus servicios, monto que también forma parte de los costos del Estado; todo el resto, es decir, la renta económica o excedente, es propiedad del Estado. El pago de regalías y otros son obligación del Estado y se encuentran dentro de esta parte de la renta, excepto los impuestos de ley cobrados a las empresas. Al final, todo lo que capta el Estado se encuentra en el cálculo del llamado “*Government Take*” (GT).

2. Aproximación al régimen minero

Se ha analizado la importancia del valor del recurso natural en sí mismo y, derivado de éste, la importancia de la propiedad. Esto que es claro en términos conceptuales se aplica también a la realidad del sector minero boliviano. En este apartado se pretende una aproximación al análisis del régimen minero en Bolivia, sobre la base conceptual mencionada.

Para analizar este régimen, partimos de los dos conceptos del inicio de este artículo; posteriormente se hace un repaso de lo que dicen en estos términos la Constitución (CPE) y la Ley N° 535, para finalmente cerrar esta aproximación con el análisis del sistema fiscal y la comercialización.

2.1. Valor y propiedad de los minerales en Bolivia

El recurso natural tiene un valor intrínseco que no proviene del trabajo del ser humano, sino de la naturaleza y es útil a la sociedad, razón por la cual

es tan apreciado y demandado. Por otro lado, este valor no es reconocido formalmente por la teoría económica actual, pero que existe aunque no lo reconozca, como existen las características físicas y químicas de los RRNN, antes de su extracción. Así el valor, reconocido o no, se traduce finalmente en riqueza, adueñada por quien posee el recurso natural, de ahí la importancia de su propiedad.

En Bolivia, con las medidas de Ajuste Estructural de los años 90, impuestas por el FMI y otras agencias multilaterales, estos recursos, incluidos los minerales, pasaron o se consolidaron en manos privadas, en un régimen de concesión.

Estos hechos causaron la indignación de la sociedad boliviana, indignación que fue creciendo por varias razones, entre ellas la caída en picada de los ingresos del Estado, que provenían casi exclusivamente de los sectores privatizados, la poca o ninguna opción de toma de decisión, a través de políticas sectoriales, sobre estos recursos, y principalmente debido a que ese régimen claramente no era beneficioso ni justo para el pueblo de Bolivia, aunque sin duda lo era para quienes se adjudicaron esos recursos.

Al privatizarse estos sectores las ganancias fueron transferidas de manos del Estado a manos privadas. Era obvio, en los RRNN se encontraba la riqueza del país y su propiedad le daba la posibilidad de adueñarse del valor del recurso y, por tanto, del excedente.

No es necesario repetir en este artículo las luchas, por demás conocidas, que tuvieron lugar en contra del régimen de concesión, basta con recordar que, después de varias movilizaciones, éstas terminaron en octubre de 2003 –al altísimo precio de casi 80 muertos y cientos de heridos– en una nueva agenda nacional y la huida del entonces Presidente Sánchez de Lozada. Esta agenda contenía dos objetivos centrales: la nacionalización de los hidrocarburos y la convocatoria a una Asamblea Constituyente.

La recuperación de los hidrocarburos fue configurada por estas luchas a lo largo de varios años y su camino fue inequívoco, de esta manera se plasmó en el Decreto Supremo N° 28701 del 1ro de mayo de 2006, los contratos petroleros firmados ese mismo año y la nueva Constitución Política del Estado. Como resultado de estas luchas y la claridad de la sociedad boliviana al respecto, se definió en la CPE que todos los recursos naturales estuvieran bajo este mismo régimen, incluido el sector minero.

11 Op cit.

Sin embargo, a diferencia del sector de hidrocarburos, el régimen minero fue configurándose a la par del régimen anterior y del nuevo orden social y económico, implementado y plasmado en la nueva CPE. Dando como resultado que, en su aplicación, el nuevo régimen no esté tan claro como en hidrocarburos.

Este es el tema principal que se revisará a continuación según la CPE y la Ley N°535 de Minería.

2.1.1. Según la Constitución Política del Estado

La nueva CPE es el reflejo de la ejecución de la agenda planteada por los movimientos sociales y la sociedad boliviana, en su mayoría, en octubre de 2003. Ésta define, de manera inequívoca, la recuperación de los recursos naturales, hecho que se asienta sobre la base de la recuperación de los hidrocarburos, y éstos últimos sobre el hecho de que los RRNN tienen un valor intrínseco.

En este sentido, el régimen de Recursos Naturales en la CPE es totalmente coincidente con el pensamiento que había generado la revuelta popular en octubre de 2003 y su base es la recuperación de todos los recursos naturales, superando el régimen de concesiones impuesto por los gobiernos neoliberales de la época de los años 90.

La CPE redefine la propiedad de todos los recursos naturales¹², en el Art. N°349:

“Los RRNN son de propiedad y dominio directo, indivisible e imprescriptible del pueblo boliviano y corresponderá al Estado su administración” (Bolivia E. P., 2009)

Y define el rol del Estado en el manejo y gestión de los recursos naturales, Art. 351:

“El Estado asumirá el control y la dirección sobre la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de los RRNN” (Bolivia E. P., 2009)

¹²La CPE define como recursos naturales a: “... los minerales en todos sus estados, los hidrocarburos, el agua, el aire, el suelo y el subsuelo, los bosques, la biodiversidad...”

Así se ha definido que la propiedad tiene que ver tanto con la propiedad de los yacimientos, como del producto o mineral extraído y/o comercializado; es decir, del valor del recurso natural. Para mayor claridad sobre la importancia de este punto se ha definido, en el Art. 124:

“Comete delito de traición a la Patria el boliviano o boliviana que: viole el régimen constitucional de RRNN”.
(Bolivia E. P., 2009)

El sentido de este artículo es que ninguna norma, contrato, reglamento, persona o autoridad puede otorgar a un privado la propiedad de un recurso, su valor o la administración del mismo. Si alguna instancia lo hiciere cometerá un delito que merecerá la máxima sanción penal, según esta misma Constitución.

Para mayor claridad respecto del cambio de régimen, en esta misma norma se dispone, en la disposición transitoria N° 8:

“En el plazo de un año... las concesiones mineras otorgadas a empresas nacionales o extranjeras deberán adecuarse a ésta (CPE) a través de contratos mineros”.
(Bolivia E. P., 2009)

Éste es el complemento necesario para los dos artículos anteriores, en los cuales se define que el nuevo régimen debe tener como base la no otorgación de propiedad de los recursos naturales, antes o después de su extracción.

En concreto, este artículo desecha el régimen de concesión, lo cual resulta lógico si se ha definido recuperar la propiedad de los RRNN de manos privadas.

Vale la pena aclarar que la intención de esta aproximación no es hacer un análisis jurídico del régimen; sin embargo, es necesario aclarar que las normas que rigen al sector minero y a otros RRNN, son muy claras y responden a un proceso histórico. Por este motivo se analiza también la Ley N° 535, de mayo de 2014.

2.1.2. Según la Ley de Minería y Metalurgia N° 535

El régimen, según el Art. 2 de la Ley N° 535, responde, en principio, al mismo concepto que la CPE, respecto de la propiedad del mineral o metal:

“Los recursos minerales, cualquiera sea su estado en el suelo y subsuelo, son de propiedad del pueblo de Bolivia” (Ley N° 535, 2014)

Hasta aquí el régimen parece estar claro, pues aunque la Ley N° 535 no sea tan inequívoca como la CPE, ésta se encuentra por encima de la ley y, en definitiva, el régimen vigente en el sector de minería es el de prestación de servicios (sistemas contractuales) y ya no el de concesiones.

Sin embargo, en otros artículos esta ley se ha abierto, en lo operativo, a la posibilidad de que los operadores mineros puedan seguir ejerciendo los mismos derechos adquiridos antes de la nueva CPE; así establecen varios artículos, entre ellos, el Art.94:

“El Estado Plurinacional de Bolivia reconoce y respeta los derechos adquiridos de los titulares privados individuales y conjuntos... respecto de sus Autorizaciones Transitorias Especiales (ATE), previa adecuación al régimen de contratos administrativos mineros de acuerdo a la presente ley” (Bolivia E. P., Ley N° 535, 2014)

Los derechos adquiridos o preconstituidos otorgan a los titulares la potestad de prospectar, explorar, explotar, concentrar, fundir, refinar, industrializar y comercializar los recursos minerales (Art. 92). ¿Los derechos adquiridos incluyen el derecho de propiedad de la producción obtenida?

En el sector de hidrocarburos, las empresas operadoras pueden explorar, explotar, industrializar, etc, y esto en ningún momento les da derecho de propiedad sobre los hidrocarburos, ni sobre los excedentes.

En la Ley N° 535, el alcance de los derechos mineros, está limitado según el Art. 93:

“... no otorga al titular o titulares, ni a quienes estuvieran asociados con ellos, derechos propietarios, ni posesorios sobre las áreas mineras” (Bolivia E. P., 2014).

Tenemos aquí una ambigüedad en la que se define la no propiedad de las áreas mineras, pero no se habla de la propiedad los recursos extraídos.

En términos estrictamente jurídicos, esta falta de claridad de la Ley N° 535 no puede, en ningún caso, llevar a la vulneración del espíritu de la CPE, y menos aún a la vulneración de su texto expreso. La supremacía de la CPE sobre toda otra norma está fuera de debate y debería aclarar, por sí, cualquier interpretación sobre las disposiciones de la Ley N° 535.

Sin embargo, el tema adquiere mayor complejidad, ya que el Art. 95 de la Ley Minera otorga al titular de los derechos mineros:

“... dominio, libre disposición y gravamen sobre: la inversión, la producción minera... que son resultado de sus inversiones y trabajos” (Bolivia E. P., Ley N° 535, 2014)

Aquí cabe saldar un debate pendiente respecto de dominio¹³ y propiedad, dos términos o categorías jurídicas diferentes.

En general, se asumen las siguientes definiciones de estas categorías:

Propiedad “es todo derecho adquirido susceptible de apreciación pecuniaria, es todo bien integrante del patrimonio”. (Gatty, 1996)

Dominio “...es el derecho de propiedad que recae sobre cosas, es decir sobre objetos materiales, con la mayor amplitud posible”, es “...el derecho (o mejor aún, poder jurídico) en virtud del cual una cosa se encuentra sometida a la voluntad de una persona”. (Gatty, 1996)

¹³Según el Diccionario Jurídico, dominio es sinónimo de propiedad. “...El concepto de dominio se encuadra como concepto exclusivamente jurídico, mientras que el de propiedad es un concepto económico-jurídico”

Sin embargo, entrando en mayor detalle, como categorías jurídicas se aclara que:

“La facultad de disposición, y más claramente la de enajenación, pueden no existir y no por ello dejar el dominio de ser tal... el dominio puede subsistir en estado latente, aunque momentáneamente desaparezca la facultad de reivindicar”. (Gatty, 1996)

Entonces, de acuerdo con esta concepción, el dominio puede existir sin detentar la propiedad. El dominio es posible aunque no exista la facultad de enajenar el objeto de dominio.

Por tanto, en el caso de los minerales en Bolivia, el dominio sobre la producción minera puede existir, sin necesidad de otorgarles la propiedad sobre los recursos o sobre sus excedentes. Por lo tanto, que la Ley N° 535 otorgue el dominio de la producción a los actores privados no implica que otorgue la propiedad de la producción a estos actores.

Por otra parte, para que no queden dudas respecto del dominio y propiedad, y del alcance de estas dos categorías jurídicas, la CPE establece no sólo la propiedad, sino también el **dominio** directo, indivisible e imprescriptible del pueblo boliviano sobre los RRNN, con lo cual esta ambigüedad debería quedar resuelta.

Por lo brevemente analizado, la CPE es mucho más clara respecto del régimen de RRNN, en sentido de que su propiedad es del pueblo de Bolivia y que su administración corresponde al Estado; y las concesiones, y con ellas el régimen de concesiones, han sido desechadas. Así, tanto el valor del recurso natural, como el excedente, son propiedad del pueblo



de Bolivia, y no pueden transferirse a un privado sin cometer el delito de “traición a la Patria”. Sin embargo, la Ley de Minería y Metalurgia es un poco ambigua en este sentido y sólo puede ser interpretada bajo el concepto de primacía de la CPE.

Por esta razón, en lo operativo, el régimen en hidrocarburos es mucho más claro e inequívoco que el régimen de minería. Es necesario, por tanto, a través de otro tipo de instrumentos económicos y jurídicos, como los contratos mineros y la definición del sistema fiscal, aclarar estos aspectos, tomando en cuenta el llamado “espíritu del legislador” y el texto expreso de la CPE. De otra forma pueden ir ganando espacio quienes ya están proponiendo se retroceda a un régimen de concesiones¹⁴ en el sector minero, lo cual sería no sólo un retroceso, sino un acto de “traición a la Patria”.

2.2. El sistema fiscal y la comercialización de minerales y metales dentro del régimen minero

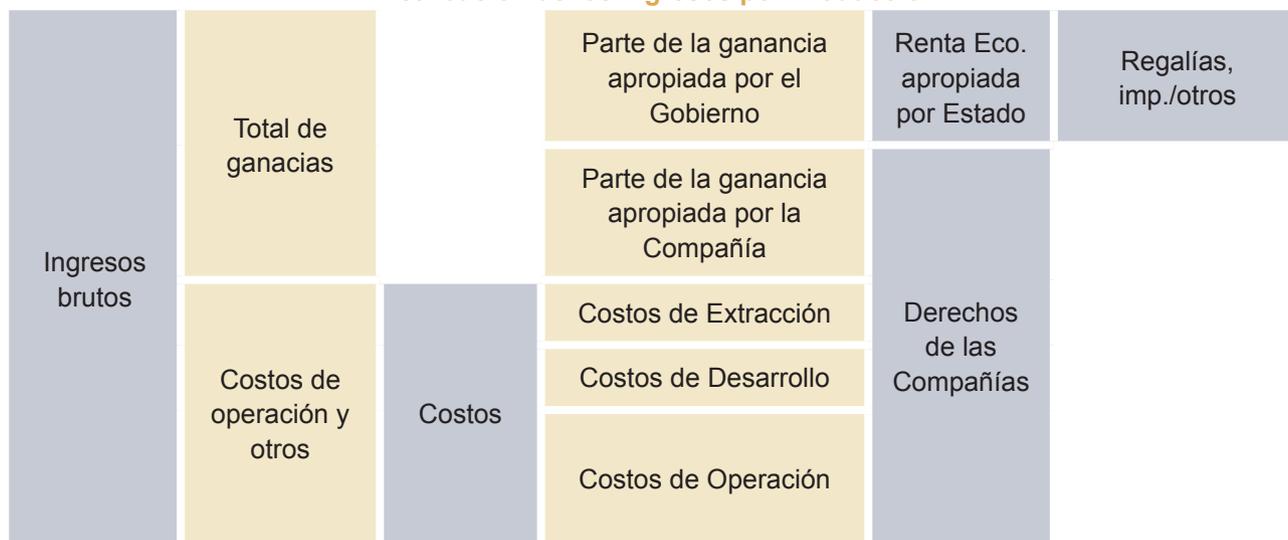
Como ya se ha expuesto, la única forma en que los titulares de los derechos mineros puedan adueñarse del excedente es si detentan la propiedad del recurso o de la producción. Al parecer, este es el sentido de los Art. 95, 97 y otros de la Ley N° 535, en los cuales se les da el dominio sobre la producción y el derecho de acceso a las utilidades y al excedente. Pero nuevamente el dominio no significa la propiedad y, sin duda, tendrán acceso a una parte de las utilidades o excedente, pero no como el ejercicio propietario del recurso o del valor, sino como un derecho por haber realizado un trabajo en la cadena productiva.

La comercialización, en este sentido, tiene una gran importancia al momento de establecer quién se apropia del excedente, debido a que es en esta etapa donde se hace efectivo el mismo. En el caso de los minerales, la comercialización se encuentra, en su mayoría, en manos de operadores privados; son éstos quienes definen a quién y cuánto vender, así como negocian el precio al cual lo venderán. Estos actores se apropian del excedente y pagan los impuestos y regalías.

Para una explicación más gráfica y relacionada con el marco conceptual que se dio al principio, se expone el gráfico presentado en el punto dos, adecuado al actual régimen de minería.

¹⁴ El especialista Dionisio Garzón, ex ministro de Minería en el gobierno de Rodríguez Veltzé, en entrevista con La Razón, sugiere: “definir una política de atracción de inversiones para la empresa privada y para eso necesariamente hay que revisar algunos artículos de la nueva Ley de Minería y Metalurgia que, entre otras cosas, prohíbe tener concesiones. Los privados sólo pueden tener contratos de operación o asociación con el Estado” (Castel, 2017)

Distribución de los Ingresos por Producción



Fuente: Interpretación propia a partir de "Internacional Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts" – Daniel Johnston

Los ingresos totales son el resultado de la mercantilización del recurso natural; quienes hacen efectivos estos ingresos son las empresas que comercializan los minerales o metales, que pueden ser aquellas que participan en toda la cadena productiva y también son comercializadoras o aquellas que solo comercializan.

A diferencia del caso presentado en el cual se mostraba un régimen de sistemas contractuales desde el punto de vista del Estado, en el caso del funcionamiento del sector minero, los costos de operación no son devueltos a las empresas y la ganancia de la empresa no es parte del costo de producción, debido a que toda la renta económica (excedente) es apropiada por la empresa (salvo en el caso de las empresas estatales) y, por tanto, el Estado ciertamente debe luchar por apropiarse lo más que pueda de este excedente que no le pertenece, a través del pago de regalías e impuestos y otros.

Esto ocurre, en un típico régimen de concesión, dado que como se ha otorgado la propiedad de los RRNN, éstos pueden ser enajenados, comercializados por el operador privado y por tanto sus excedentes son un derecho de éstos, como se muestra en el gráfico anterior.

En el sector minero, en la práctica, la comercialización en manos de los titulares de los derechos mineros hace que éstos se apropien de los excedentes generados. Hasta este momento, en términos operativos, la realidad de la comercialización es congruente con un

régimen de concesión, hecho que en algún momento deberá cambiar, pues el régimen que debe regir al sector minero y cualquier otro recurso natural, según la CPE y las luchas del pueblo boliviano, es el de sistemas contractuales o de prestación de servicios, y esta realidad tenderá a imponerse.

Esta realidad jurídica, social y política debe traducirse en lo económico también. Así, el Estado deberá ser quien asuma la dirección y el control total y absoluto de la comercialización de los minerales y metales, definiendo mercados, precios y volúmenes comercializados, como lo establece el Art. 319 de la CPE. Esta tarea deberá ser efectuada por la COMIBOL. De esta manera, el excedente seguirá siendo de propiedad del pueblo de Bolivia y el Estado podrá administrarlos efectivamente.

De ser así, el rol del control de la comercialización, hoy muy difícil debido a un sistema de operación favorable al sector privado, se centraría en el control de los términos técnicos de comercialización de la COMIBOL, como es natural en un régimen de prestación de servicios.

En este régimen cada uno de los actores, tanto públicos como privados, tienen un rol importante que cumplir y, por supuesto, tienen derecho a acceder a sus utilidades y a la parte del excedente que se determine según el tipo de trabajo que realice cada uno, y no del tipo de mineral que extraiga.

3. Los retos que quedan por delante

El pueblo de Bolivia ya ha decidido sobre el régimen de RRNN. Tanto para los minerales como para el petróleo se ha definido un tipo de régimen de sistemas contractuales; es decir, aquel régimen en el cual no se otorga la propiedad de los recursos naturales, ni de su producción. Este hecho está claramente establecido en la Constitución Política del Estado.

Desde esta perspectiva, el régimen minero está claro en lo jurídico como resultado de las históricas conquistas sociales y políticas alcanzadas por el pueblo boliviano; sin embargo, en la práctica, este régimen minero permite la subsistencia del antiguo régimen de concesión. Si bien histórica y constitucionalmente se ha entendido que lo verdaderamente importante es el valor del recurso natural, y de esta manera se ha establecido la recuperación de la propiedad de los recursos naturales y no de las empresas o sus inversiones como lo más importante, esta claridad histórica no se termina de asumir en el sector minero.

Si la COMIBOL asume la dirección y control de esta actividad, sobre todo si ejerce la actividad de comercialización y, por tanto, recupera los excedentes económicos, se podrá también ordenar el resto del complejo productivo. De esta forma se estará cumpliendo lo que establece la Constitución Política del Estado y se redefinirán los roles que debe cumplir cada uno de los actores, públicos o privados, en pro del sector minero y en beneficio del pueblo de Bolivia.

4. Bibliografía

- Antelo, E. (2000). Políticas de estabilización y de reformas estructurales en Bolivia a partir de 1985. La Paz: CEPAL.
- Bolivia, E. P. (2009). Constitución Política del Estado. Bolivia: Estado Plurinacional de Bolivia.
- Bolivia, E. P. (2016). Ley de hidrocarburos y Decreto de Nacionalización. La Paz: UPS .
- Bolivia, E. P. (2014). Ley N° 535. Bolivia: Estado Plurinacional de Bolivia.
- Bolivia, G. O. (4 de agosto de 1997). Decreto Supremo N° 24806. La Paz - Bolivia: Gaceta Oficial (fotocopia).
- Brosio, G. (2015). Análisis de los aspectos fiscales de la minería de gran porte en el Uruguay. Estudios y Perspectivas, CEPAL , 1-48.
- Castel, J. (14 de mayo de 2017). Gestión minera se reduce a buenas intenciones pero mala planificación. La Razón , pág. Sección económica.
- Fanelli, J. M. (2012). Las reformas estructurales en América Latina y los paradigmas del desarrollo. Argentina: CEDES.
- Gatty, E. (1996). Propiedad y Dominio. Terminología. Concepto Doctrinario. Definición Legal . Buenos Aires - Argentina: UBA, Facultad de Derecho.
- Johnston, D. (1994). Internacional Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts. EEUU: Pen Well.
- Morales Olivera, M. (2010). informe de consultoría: “ Marco conceptual de la nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia”. La Paz: ABDES.
- Morales Olivera, M., & Azeñas Alcoba, R. (2010). Marco Conceptual de la Nacionalización de Hidrocarburos en Bolivia. La Paz: ABDES.
- Morales, O., Manuel, A. A., & Roxana. (2011). Valoración de recursos naturales. La Paz: LIDEMA.
- YPFB, T. P. (2006). Contrato de Operación campo San Alberto. La Paz.

¿ES COMERCIALIZACIÓN O ES FINANCIAMIENTO?

Fernando España

Una pregunta que siempre se formula en el medio es ¿comercialización o financiación? La conclusión es que se trata de una combinación de ambas. No puede haber un comercializador que no tenga un fuerte respaldo financiero, porque también es un negocio financiero. Muchas veces también nos formulamos la pregunta de si se trata de una ciencia o un arte, a lo largo de este documento veremos cómo nos movemos atravesando los límites entre una y otra interpretación, permanentemente.

De los tres barones del estaño que controlaron la economía boliviana durante la primera mitad del siglo 20, Patiño y Aramayo fueron mineros; Hirschfeld, por lo contrario, comenzó como comercializador de minerales. Éste era un hombre extremadamente inteligente.

Hirschfeld supo leer la tendencia mundial de la industrialización y de lo que ésta exigiría, en cuanto a demanda de materias primas y particularmente de productos mineros; entonces se vino a esta parte del mundo. Él era judío-alemán y tomó la nacionalidad argentina para hacer sus negocios. Estableció sus empresas en Chile y se vino a trabajar a Bolivia porque aquí estaba lo que le interesaba.

Con un pequeño capital de inicio, fue comerciando los minerales bolivianos en Alemania y, poco a poco, incrementó su capital. En esa época las empresas mineras bolivianas cotizaban sus acciones en la bolsa de Valparaíso, casi todas porque no tenían formas de financiarse.

Hasta el día de hoy la minería no es sujeto de crédito, en su mayor parte la financiación de los trabajos mineros es compleja. Hirschfeld estuvo en este negocio comprando producción minera boliviana para Alemania, pero al mismo tiempo iba adquiriendo

acciones de las empresas en la bolsa de Valparaíso, financiando las actividades mineras y, así, logró tener un respaldo financiero fuerte y al final de 25 años esta persona que vino a hacer comercialización resultó siendo dueño de la Empresa Minera Unificada de Potosí y de la Empresa de Oruro que abarcaron una serie de minas y se transformó en un barón de la industria minera boliviana.

Éste fue un comercializador que llegó a hacerse propietario de grandes empresas mineras en Bolivia, a través de la financiación, por eso afirmamos que los temas de comercialización y financiación están tan relacionados.

Pasó el tiempo y 50 años después, luego de la gran depresión de la guerra mundial, el mundo se comenzó a ordenar y Bolivia también. El negocio de la comercialización se organizó en el mundo de tal forma que en los años 50 habían seis casas comercializadoras que dominaron el comercio mundial del mercado de minerales y metales.

Cuatro de estas casas tenían sus sedes en New York, una en Londres y otra en Alemania, que eran los centros financieros del mundo; a su vez, Bolivia también se fue ordenando porque se nacionalizaron las minas; la Corporación Minera de Bolivia manejaba todas las minas grandes.

En la institucionalidad minera boliviana, el Banco Minero jugó un papel importante. Mucho antes se había creado esta institución –el año 1939– y su papel vital lo jugó en los años 50, 60 y 70, apoyando a la minería pequeña.

El tercer sector que había en Bolivia era el de la minería mediana; por esos años –60, 70– había como 30 em-



presas mineras medianas, estos tres sectores vendían su producción a comercializadoras, prácticamente no había ningún contacto entre productor y fundidor.

El negocio de la comercialización es uno de los negocios más rentables; por esto, las seis casas comerciales del ámbito mundial vinieron a Latinoamérica a buscar producción; obviamente había producción minera en Asia, África, Australia, pero vinieron a Latinoamérica por la producción de México, Perú, Chile y Bolivia.

La presencia de estas casas en Bolivia fue muy importante, por las características que ofrecía el país. En México tenían una producción muy grande de plata, pero México era prácticamente un país monoprodutor de ese metal; Chile era productor de cobre; Perú estaba más diversificado, tenían plata, plomo y zinc, pero la joya de la corona estaba aquí, en Bolivia, por eso que la presencia de las casas comercializadoras en el país fue muy fuerte, mucho más fuerte que en otros países.

Esto era porque en Bolivia había estaño estratégico, Bolivia era el segundo productor del mundo después de la Federación de Malaya, para la hojalata que en esa época era muy importante. El país también tenía antimonio –segundo productor en el mundo después de Sudáfrica–, el antimonio se usa principalmente para la producción de baterías; Bolivia tenía wolfram, también llamado tungsteno, que es el metal que le da dureza al acero, por tanto, totalmente estratégico; tenía bismuto y otros metales menores que no había en los países vecinos. Entonces, la producción minera de Bolivia se volvió esencial en algunos sectores de la industria y por eso la gran presencia de estas casas comercializadoras.

¿Cómo vendía Bolivia su producción? La COMIBOL hacía licitaciones periódicas, abiertas muy transparentes, COMIBOL tenía un departamento de ventas muy profesional, con empleados entrenados en comercialización.

Los mineros medianos tomaban contacto con los comercializadores y vendían su producción, pero había un problema con los mineros pequeños y por eso el rol del Banco Minero fue vital para canalizar esa producción de la minería pequeña.

Esta minería estaba asociada a las Cámaras de Minería y el Banco Minero era un verdadero banco. El Banco Minero funcionaba de una forma extraordinaria, tenía sus oficinas en el centro de La Paz, a una cuadra de la Plaza Murillo. El Banco Minero tenía tres cajas y unas pizarras donde ponía el precio de todos los metales; este precio cambiaba cada día, de acuerdo con la cotización de la bolsa de valores, entonces el minero entraba al Banco Minero, veía el precio en pizarra, si le convenía se acercaba a una de las cajas; si no, podía esperar hasta que suba el precio.

El Banco Minero tenía bodegas en Potosí, Uyuni, Oruro y El Alto que reportaban los volúmenes que se estaban entregando en cada bodega, con qué leyes e impurezas. También tenía un laboratorio químico en El Alto que era muy respetado por todos; nadie dudaba de los resultados de ese laboratorio. Basados en la información confiable, el banco daba al minero un anticipo de 80%; el 20% que quedaba era para saldar si había una variación en el peso o en la ley.

El Banco Minero se hacía cargo de la comercialización, exportaba por el puerto de Antofagasta o de Arica,

donde quedaba más conveniente o más barato y hacía licitaciones públicas, transparentes donde venían los comercializadores a hacer sus ofertas. El Banco Minero juntaba grandes cantidades que podían ser exportables, es decir, cantidades que se podían llevar en un barco, ocupar parte o toda una bodega. El banco contaba también con gente muy profesional que conocía mucho del negocio, en esa forma se canalizaba toda la producción de la minería chica en forma muy expedita y confiable.

El comercializador toma un riesgo muy grande y eso ocurre en todas partes. Por ejemplo, si una fundición en Bélgica requiere antimonio para su proceso, en primer lugar, esta fundición no sabe muy bien dónde buscar porque no es su negocio, su negocio es fundir, refinar y vender; no sabe dónde ir, cómo va a financiar al productor, cómo va a llevar la producción de Bolivia hasta Bélgica, quién va a pagar los fletes, los seguros, el manipuleo, quién va a correr el riesgo de que la carga llegue tarde o de que la calidad que está en el contrato no sea la del producto.

Por eso existen las comercializadoras, ellas corren un riesgo muy grande; están tomando todo el riesgo, le han quitado el riesgo al productor. El productor entregó su carga en la bodega del Banco Minero, éste lo mandó a Antofagasta, lo dejó ahí, y el refinador tampoco está tomando ningún riesgo porque él va a recibir la producción en el puerto donde está su refinería y recién la va a pagar, el comercializador está tomando absolutamente todos los riesgos, sin el comercializador esa transacción no podría existir, no hay forma; pero, al mismo tiempo, es altamente rentable y por eso comenzamos con esa anécdota del Sr. Hochschild.

De ser comercializadores muchos han pasado a ser propietarios de minas porque tienen los respaldos financieros para hacerlo y conocen el negocio. Una parte importante del negocio de la minería es saber vender, porque se puede tener un buen producto, en volúmenes considerables; pero si no se sabe vender, el negocio puede fracasar, la clave de toda la cadena productiva está en saber vender y eso hacen muy bien los comercializadores, toman grandes riesgos; pero a la vez manejan mucho dinero y normalmente es muy común que un comercializador, al final, resulte dueño de una operación minera, tal como hizo Hochschild hace 100 años, aquí en Bolivia.

Una empresa comercial se hizo propietaria de la concesión de la Mina Matilde que es un importante

yacimiento cerca del Lago Titicaca, y la manejaron muy bien, hasta que se la nacionalizó durante el gobierno de Alfredo Ovando; otra casa comercial tenía una mina de antimonio en Churquini, COMSUR que se llama Sinchi Wayra, ahora es propiedad de la empresa Glencore que es una comercializadora nueva que en las épocas de oro, hace 20 o 30 años, no existía. Incluso San Cristóbal, la operación minera más grande que hay y hubo en el país, ahora es de una empresa japonesa que se llama Sumitomo, que es una empresa comercializadora; al igual que Mitsubishi, tienen propiedades mineras en otras partes del mundo.

Entonces, se destaca que la comercialización de minerales, bien manejada, es muy rentable, es muy riesgosa y en muchos casos es hasta políticamente peligrosa, porque las grandes empresas, llegaron a controlar intereses políticos importantes porque a través de la financiación de la industria minera financiaron, en cierta forma, una parte importante de la economía del país. Volviendo a la pregunta inicial, si realmente son comercializadores o son financiadores, en el fondo, son ambas cosas porque no puede haber un buen negocio sin estar ligada la una a la otra.





PROPIEDAD Y DOMINIO LA COMERCIALIZACIÓN Y SU COMPLEJIDAD

Ilse Beltrán

En este capítulo se abordan dos temas; uno el de propiedad y dominio, y otro de la comercialización y su complejidad; sobre el primer tema: siempre hay una tendencia a comparar hidrocarburos con minería porque ambas son actividades extractivas; pero, en definitiva, son dos cosas totalmente distintas, desde temas como inversión, riesgo, proceso, producción, comercialización hasta la fase de industrialización; no tienen comparación alguna.

Respecto al dominio, en la Constitución, en su momento, se ha intentado corregir una situación que antes ocurría y era que el dueño de los recursos era una persona privada, podría ser extranjera o nacional. Y ¿qué es lo que ha pasado? La Constitución ha corregido eso, el dueño es el Estado; pero fue más allá: el dueño es el “pueblo boliviano”, y el Estado es su administrador, porque la anterior Constitución decía que el dueño de los recursos era el Estado.

Al corregir esto hace, además, una diferenciación: para el sector de hidrocarburos se dice que el Estado va a ser el único titular, único que tiene el derecho sobre los yacimientos; pero en minería no es así. Aunque sí se establece que en minería los recursos son del pueblo boliviano y el Estado los va administrar, reconoce la participación de tres actores, y el Estado es uno de ellos; no pone al Estado como único actor, como lo hace en hidrocarburos.

A partir de ello ya hay una diferenciación total, en minería el Estado es un participante de tres, no es el único actor, entonces se tiene a: las cooperativas, privados y el Estado, en ese marco, lo que ha eliminado la Constitución en el tema de propiedad de los recursos naturales es el hecho de que los que antes eran propietarios y dueños de áreas mineras (concesiones) puedan disponer y vender el área o utilizarla para un enriquecimiento y beneficio personal y no en beneficio del pueblo boliviano, entonces eso se ha eliminado, porque nadie es propietario, el

propietario es el pueblo boliviano y El Estado da el derecho para hacer actividades mineras.

Sin embargo, hay que hacerse una pregunta: en la práctica, ¿será que en realidad hemos cambiado esa propiedad?, o lo que hemos hecho es cortar las manos para que ya no se pueda disponer y vender los yacimientos mineros, porque en la práctica sí hay un dominio y eso está reconocido también en la Ley Minera. Si bien en ningún lugar dice que el titular es dueño o es propietario de los recursos minerales, claramente la ley establece que hay dominio.

¿Y qué es dominio?, es la libre disposición de la producción minera, ¿y qué es la producción minera?: los minerales. Los minerales extraídos, ¿pero en qué momento? Cuando están fuera del yacimiento; cuando está en el yacimiento no se tiene ningún dominio y ninguna propiedad, sale del yacimiento y ahí sí existe un dominio sobre la producción minera, que no se le llama propiedad, pero hay un dominio que le da la libre disposición sobre eso, igual que tiene el dominio sobre la infraestructura porque el titular ha puesto dinero para construirla; el dominio sobre sus excedentes o sus utilidades, pero entonces, en la práctica, sigue existiendo una propiedad de los minerales a favor del titular (aunque no se la llame así), porque no se ha roto con el principio general como sucedió en hidrocarburos. Se ha roto con una parte, tal vez, que es más de formalismo y un tema administrativo, es decir: usted ya no es dueño, pero igual nomás dispone de los minerales, esa es la práctica real.

La minería es muy dispersa, la actividad minera es un trabajo hormiga, y la problemática tiene que ver con cuatro aspectos: primero la dispersión; segundo la complejidad, porque no es lo mismo vender estaño o un mineral tradicional que vender oro, son dos mundos totalmente distintos; tercero, la capacidad financiera y, cuarto, el tema de la logística.

¿Será que un Banco Minero podría hoy solucionar la problemática de la comercialización como lo hizo en su momento? No, porque se necesitaría una capacidad financiera muy grande, una logística desplazada enorme y un orden en la actividad minera que no existe. La complejidad de cómo se trabaja hoy, por ejemplo por la informalidad, es el principal problema. El tema de la comercialización de oro que es un caso muy claro, no es igual que en la minería tradicional, los minerales tradicionales son mucho más fáciles de controlar, lo que se explota sale del país, lo que se explota se exporta, entonces ahí no hay mucho problema.

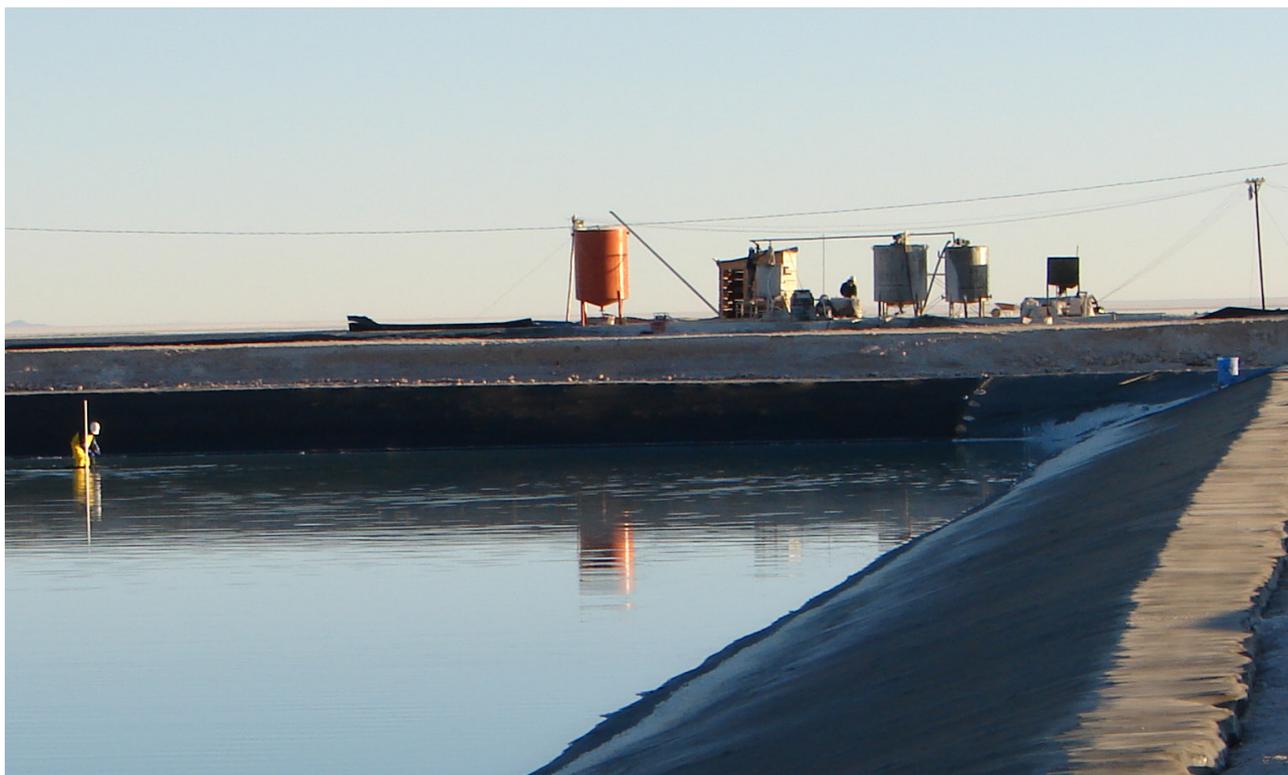
El oro tiene características muy distintas, por ejemplo, se intentó con la Empresa Boliviana del Oro hacer un poco ese papel del Banco Minero, al ser el Estado el que compra el mineral, con la finalidad de que se quede como reserva en el Banco Central, pero ahí ha ganado la informalidad, lamentablemente. Por ejemplo: una cooperativa prefiere venderle al que paga más; y ese informal, aparte de que paga más, va hasta donde se produce; el cooperativista no tiene que ir hasta sus oficinas a vender el oro, corriendo el riesgo de que en pleno camino le asalten por portar un mineral que vale bastante.

Aparte de eso, los informales financian, y hasta dan adelanto, y tienen capacidad financiera, pagan más. Y como son informales, no pagan impuestos, no reportan a nadie, nadie les controla, entonces son ilegales. Pero como la Empresa Boliviana del Oro es una entidad legal que paga impuestos, cuando la

cooperativa le vende sin factura tiene que hacer una retención para el pago de impuestos, porque esto no puede correr por parte de la Empresa Boliviana del Oro (EBO), sino sería un mal negocio, entonces ahí está la gran diferencia: EBO que es formal no puede hacerle la competencia al informal porque el informal paga algo más, entonces resulta más conveniente vender el oro al informal. E informales hay muchos, está el rescatista que le vende a otro rescatador, y ese a otro, y ese último a la comercializadora; esa comercializadora le vende a la otra y todo el tema de oro se concentra en 21 empresas. Hay más de 1.200 cooperativas en el país que producen oro y la exportación de oro se concentran en 21 empresas exportadoras, de las cuales 3 son las principales.

Si el Estado entra en esto, tendría que hacerlo como lo ha intentado EBO de manera formal y pagando impuestos, no en un mecanismo informal donde hay oro que no se sabe de dónde viene. Entonces ahí está la complejidad y el caso del oro es el mayor dolor de cabeza y hasta ahora no hay forma de controlar, pese a que se han intentado muchos mecanismos.

Por otra parte, hay la resistencia de los operadores que no se dejan controlar, los intermediarios que no quieren aparecer en la formalidad y las empresas que apoyan aquello porque le compran al informal; y está el Estado que está intentando controlar a los tres y no se sabe cómo y por dónde ir, entonces son algunos elementos para el debate y análisis. Básicamente, es el tema de la complejidad de la comercialización.





COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES Y METALES

Una visión de su desempeño

Guillermo Cortez

Esta visión sobre el tema de la comercialización de minerales y metales parte de un enfoque un poco diferente en el siguiente sentido; es una visión del desempeño de la comercialización en nuestro medio, así la comercialización es un proceso de compra-venta donde hay una oferta, una demanda, un productor y un mercado; pero, este proceso de comercialización está afectado por una serie de factores, entre ellos:

La clase de mineral que implica la ley, categoría del vendedor, preparación del producto para su venta, la cadena operativa en la compra-venta, comercialización abierta de minerales, transporte que tiene carácter transversal, la cotización ligada a la tributación, compra-venta, contratos y sus condiciones, el mercado para minerales, exportación de otros minerales, registro y control.

Al considerar la clase de los minerales se habla principalmente de los metálicos, prácticamente la información sobre no metálicos es muy pobre o nula. En los minerales metálicos tradicionales hay una serie de los minerales comunes, especialmente los complejos, y después el mineral aurífero que es el gran problema, donde además se deben considerar los metales con arenas, amalgamas y con desperdicios de oro, lo que no debería darse por ningún lado, porque es fácil tener un desperdicio de oro fundirlo y venderlo como metal; pero, mucho de lo exportado figura como desperdicio para no pagar regalías.

Se tienen también los minerales no metálicos que en los detalles de comercialización son muy pocos, en el detalle de exportación están la ulexita, el ácido bórico, la tantalita y otros; pero en los últimos años, como ejemplo, han desaparecido el mármol, granito, bórax, azufre, pizarra, caolín, muchos de

estos eran anteriormente exportados, ¿porque se ha parado? ¿falta de mercado? Esa es la gran falta de información, ese es un talón de Aquiles.

En el sector minero hay tres actores reconocidos por la Constitución Política del Estado, cooperativas, empresa privada y empresa estatal. Antes, dentro de las empresas privadas se reconocían dos categorías, las empresas medianas y las chicas. Ahora que se las ha agrupado a las dos, las empresas chicas pasan desapercibidas en las estadísticas y en su aporte a la economía del Estado.

Cada actor tiene sus propias modalidades de comercialización; por ejemplo, COMIBOL, la empresa estatal, vende sus productos mediante licitaciones, invitaciones directas e invitaciones abiertas. Se sugirió a esta empresa la constitución de un equipo especializado por las grandes implicaciones que tiene la venta de este tipo de productos. Analizando las modalidades de las últimas ventas, llama la atención la denominada invitación directa realizada abiertamente por prensa. Acá se ve una contradicción porque la invitación directa es a sujetos específicos y la abierta es a quien responda el llamado; por ejemplo, cuando se publicó que se produciría sales de potasio en la planta de Llipi, Brasil expresó su interés en adquirir toda la producción; en ese caso correspondía la invitación directa a ese comprador potencial.

En la minería privada se tiene la minería grande que sólo es una empresa que tiene mercado cautivo. Se tiene una mina cautiva porque, en los hechos, produce solamente para el comercializador final que es el dueño, el inversionista mayor.

En la minería mediana, tienen compromisos bien

definidos, sus contratos están en orden, entonces no hay problema de comercialización; hay once empresas que estarían dentro de este esquema.

El problema de la comercialización de minerales y metales se presenta al considerar a cooperativas y mineros chicos. En la categoría de vendedores, las cooperativas mineras producen principalmente minerales tradicionales, no metálicos y especialmente auríferos. Constantemente reclaman por el maltrato de las comercializadoras referido al peso y ley de sus cargas, buscan tener sus propios ingenios. SENARECOM busca apoyarles en el control de peso y ley en sus ventas.

El año 2010 recibieron del Gobierno la oferta de construir cuatro ingenios que hasta hoy no han avanzado; por el elevado número de cooperativas en el país, éstas generan gran actividad en la comercialización y han llegado a ser los mayores productores. Existen 1.642 cooperativas que deben ser vendedores, entonces es un número problemático por sí mismo, en esto se estima que 800 serían auríferas, en el sector hablan de 1,100 auríferas que están en pleno ordenamiento haciendo una revisión y este número sube y baja porque reaccionan a la variación del precio del oro.

No se conoce el número de cooperativas que explotan no metálicos, pero hay cooperativas que están explotando y nadie sabe cuánto, dónde y cómo lo están haciendo; están en todo el territorio nacional mayormente en Potosí, La Paz y Oruro.

Las cooperativas lograron tener su comercializadora COMERMIN pero ésta no compra toda la producción como se esperaba; la intención era que si la comercializadora de cooperativas compraba toda su producción podía fijar los precios de compra-venta, evitando las comercializadoras que imponen precios por castigos pesos y leyes. Esa habría sido la gran solución para las cooperativas, pero por alguna razón las cooperativas prefieren vender a otros compradores antes que a COMERMIN que para comprar todo el mineral requeriría de un capital muy grande, pero sería una de las pocas maneras de controlar ese comercio, pagando precios justos y aceptando la ley correcta.

Hay una falta de información sobre ventas, traspasos, de recuperación o rescate y sobre la venta libre de varios vendedores de la misma cooperativa, lo cual no permite conocer la verdadera producción en cada

unidad productora y los datos estadísticos. Lo ideal sería que una cooperativa tenga un solo vendedor a un determinado comprador, esto podría ayudar a saber qué pasa, pero resulta que cada cuadrilla, cada grupo, vende a uno u otro, y la información se pierde totalmente.

Los mineros chicos son otro problema, producen principalmente minerales tradicionales, algunos no metálicos, y pocos auríferos. Operan en todo el territorio, esta situación es confusa porque en la estadística minera aparece sumada la producción de las cooperativas más la de minería chica, y nadie sabe cuál es cuál ni cuánto corresponde a cada uno. Y algunas veces, cuando se habla de la privada, si se comparan cuadros, la producción incluye a la minería chica, lo ideal sería separar esos datos.

No se ha logrado que la minería chica esté realmente separada como un actor más y conocer la influencia que tiene. Se planteó un procedimiento que con la adecuación permitiría conocer el número de operadores a pequeña escala, en el entendido que existen mineros chicos, grandes y medianos. La modalidad de adecuación de la minería chica aplicada actualmente no resolverá el problema y generará minería informal, independiente y no visible para las estadísticas oficiales. La sugerencia es aplicar un sistema que realmente iba a permitir definir quiénes eran chicos y sobre esa base trabajar con información real sobre este sector. Se estima que existen más de 3.000 operadores a pequeña escala, unos 1.400 estarían registrados en FUNDEMPRESA; conocer las estadísticas de SENARECOM ayudaría mucho, pero se la mantiene en reserva, ese es uno de los grandes problemas.

En cuanto a la preparación del producto, en la minería estatal y privada se llega mayormente a la calidad de concentrado, en algunas operaciones hasta la refinación o fundición. En las cooperativas, algunas llegan a producir concentrados muchas venden su mineral como broza, ahí está el problema ya que se queda mucho mineral en canchamina.

En la minería chica sucede algo similar, existen minas que cuentan con ingenio y producen concentrado y las demás sólo producen brozas, los que emplean quimbaletes y maritates producen material de mejor calidad, pero también su recuperación es baja. En algunos casos, especialmente con los no metálicos, se presentan diversas formas de tratar su producción y encarar su venta, esto sucede por

ejemplo con la explotación de piedra pizarra, una vez separada en lajas son vendidas directamente. El yeso es otro caso, el mismo es quemado por el minero y el producto vendido para la construcción. Lo mismo pasa con la caliza que se explota y vende a compradores que acumulan para venderla a las fábricas de cemento. Esto sucede en la mayoría de los casos de producción y venta de no metálicos, es una información que no sé logra tener, no se sabe qué es lo que está pasando, como está sucediendo y este tipo de producción y venta no es ingresado en los registros de producción y comercialización.

Siguiendo la cadena operativa, en el proceso, una vez identificado el productor o vendedor se requiere de un comprador y no es posible identificarlo porque la forma de compra puede ser directa o indirecta. Los compradores directos registrados son ingenios, fundiciones, empresas mineras y empresas comercializadoras que son varias en el país.

Los compradores indirectos, ilegales, son rescatadores, que generalmente no están autorizados para realizar esas compras. La captura de “jucus” con 20 toneladas de estaño en Huanuni muestra lo negativo de los compradores de mineral ilegal. Si la gente supiese que no se compra mineral que no tiene una procedencia determinada se reduciría mucho este trabajo ilegal, pero lamentablemente en algunos casos los rescatadores trabajan con otros rescatadores; en otros, lamentablemente un ingenio manda su gente para asegurar la compra-venta, todo esto es totalmente informal no sé puede conocer más, esta situación lleva a establecer que puede existir la compra-venta informal y la ilegal, ésta se da si se trata de minerales robados, de minas avasalladas, de operadores sin concesiones, etc., una vez más la información sobre la comercialización de estas cargas es incorrecta o desconocida. Estas



transacciones no figuran en registros de la autoridad, por ello los datos disponibles no son correctos.

Otra información que no figura en los registros es la del mineral internado de contrabando y que puede ser y es exportado como producción nacional; como en el caso del oro, se habla, por ejemplo, de estaño de contrabando de Brasil y aparentemente también de tantalita y otros minerales.

Otro tema es la *comercialización abierta de minerales y metales*, es un caso de especial atención el oro, ya que el mismo puede provenir de operaciones formales, legales, pero que también de operaciones ilegales; y por sus características puede ser comercializado fácilmente en un mercado amplio y abierto que existe en el país. La libertad que existe para explotar, las condiciones que se dan para permitir la actividad de barranquilleros, amas de casa y hasta niños hace que su comercialización sea abierta; todo el mundo puede producir, puede vender sin mayor control, existen compradores legales y mayormente los informales sin control.

Para fines estadísticos y de control, lo ideal sería que cada operador comunique diariamente su producción y que la misma sea rescatada por una sola entidad. Situación actualmente imposible dadas las condiciones en que se acepta el desarrollo de la minería aurífera, en estas condiciones tan desordenadas será muy difícil que se puede contar con un plan muy especial. La creación de la Empresa Boliviana del Oro (EBO) no soluciona el problema. El número de cooperativas auríferas que se han organizado en distritos conocidos del país y la compra-venta libre jamás permitirá conocer la real producción de oro del país.

Otro factor, *el transporte tiene un carácter transversal*, ocurre antes durante y después del proceso de comercialización; sin embargo, resulta un elemento esencial en el análisis cuando se relaciona con medidas de control ya que la carga que es transportada puede ser alterada. Se propuso, la colocación de trancas para realizar el control y muestreo de la carga mineral o, como sucedió, para evitar el transporte de carga con volumen mayor al declarado en la tornaguía correspondiente, es también un factor que influye una vez que el mineral debe ser transportado al país de destino.

El transporte juega un rol sumamente importante porque aparentemente es uno de los pasos donde se puede ejercer control, pero la reacción a la

colocación de trancas fue negativa, inmediatamente fueron rechazadas por las cooperativas. Era un buen procedimiento de control hacer uso correcto de la tornaguía y aplicar sanciones duras para los que infrinjan esto, así se podría, de alguna manera, mejorar el conocimiento de una fase de la comercialización.

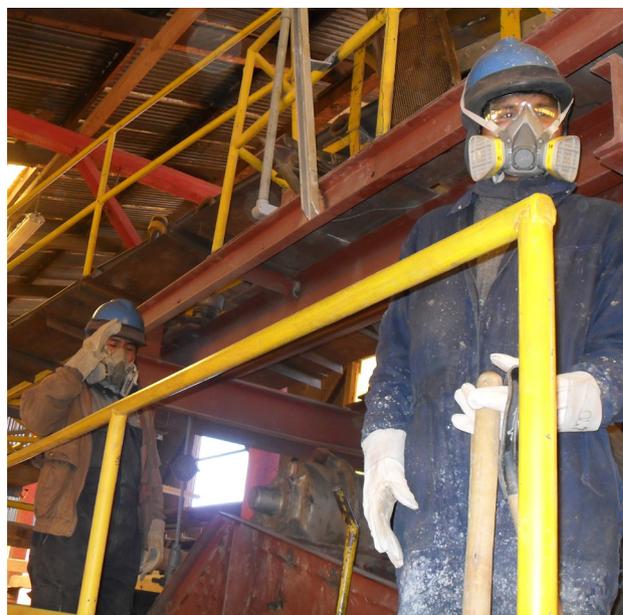
El transporte es un factor importante en el proceso de venta de carga en un distrito distinto al de su origen, por el impacto regalitario; es el caso de reclamo de La Paz a Oruro porque una gran cantidad de minerales producidos en La Paz se venden en Oruro y se registran como producción orureña y las regalías van a ese departamento. Aunque puede parecer muy elaborado se considera el impacto ambiental causado durante el transporte abierto de carga mineral, muchas veces resulta motivo de conflicto y sanciones. El costo de fletes resulta tan significativo que mueve a realizar consideraciones especiales sobre este particular.

Cotización de minerales y tributación. La cotización o precio del mineral es el factor de mayor importancia para todo el proceso de comercialización, su fluctuación y, peor aún, su caída sostenida puede afectar tanto a vendedores como a compradores. Una muestra fue el cierre de 14 ingenios en Potosí por la caída del precio, más aún, puede reducir el mercado externo para la producción minera nacional, un precio favorable es el mejor incentivo para incrementar la producción que con una operación racionalmente ejecutada incrementa utilidades y la exportación. Lamentablemente, el control del precio está fuera del alcance de los operadores mineros a los que sólo les queda aplicar medidas correctas para mantener la operación y comercializar con beneficio económico.

Su efecto en la determinación de las regalías e impuestos mueve al minero a conocer el efecto que cada punto en la cotización pueda tener en su operación y más aún en la comercialización de su producción.

La fluctuación del precio de los minerales ha sido y es el mayor problema para el desarrollo de la minería y la comercialización.

Otro de los factores fundamentales de la comercialización es el compromiso legal que adquiere el comercializador-vendedor con el comprador, que se refleja en un contrato cuyas condiciones son la base de un contrato ventajoso para el vendedor. Para los mineros chicos, el Banco Minero fue el organismo de mayor apoyo para comercializar su producción por



años y por ello hasta hoy día espera contar con una institución igual, lo cual parece imposible.

El hecho de que los contratos entre partes sean reservados no permite fácilmente saber en qué condiciones cooperativistas y mineros chicos venden sus cargas a los ingenios, a las comercializadoras, fundiciones; los precios pizarra no siempre muestran la realidad.

El mercado para minerales de exportación es clave para el proceso de comercialización. En la identificación del mercado se tiene al externo e interno.

El mercado externo de la producción mineral comprende 49 países:

18 en América: Significa 35% de importación, Estados Unidos es el principal y le sigue Canadá y Brasil.

15 en Europa: 17%, Bélgica, España y Finlandia son los principales.

13 en Asia: 45%, China, Corea del Sur y Japón son los principales.

3 en África y Oceanía: 3%, Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica son los principales

En el mercado interno, que es el gran problema de la comercialización interna, la información no es completa. La demanda de estaño para peltre, plata en Potosí para artesanía y en Cochabamba para monedas, oro para joyería, sería la más conocida; por supuesto se puede hablar más de

los no metálicos, las piedras semipreciosas, rocas industriales, etc., que cubren parte del mercado interno, pero igualmente no hay una institución que dedique parte de su trabajo y de su captura de información a los no metálicos. Muchas veces la producción de minerales como semipreciosos o de la caliza está comprometida; el mercado interno es muy diversificado y no se lo conoce como debería ser; hace falta mucha información actualizada, diversificada y verídica.

En la estadística de exportación, desde hace mucho tiempo atrás se observa el ítem de “otros” que comprende residuos, desperdicios, cenizas, amalgamas, desechos, chatarras y otros materiales y minerales que no son motivo de control. En la estadística de este año continúa el ítem “otros” y se observa que es una modalidad de venta para la exportación; otra modalidad de venta se dio el 2011 cuando el gobierno vendió a Venezuela 750 toneladas de estaño a mitad de precio, modalidad de venta que no es necesariamente la mejor, no es frecuente, pero se da.

En el detalle de exportaciones de minerales se advirtió una modalidad que no debería aplicarse; el año 2005, el ítem “otros” significó que 18 empresas y personas exportaron alambre de plomo, barras de aluminio, perfiles de acero (340 tn), desperdicios de cobre (574 tn), desperdicios y desechos de oro, tubos placas y electrodos de metal (8tn), polvo y escamas de Zn, Galio, Hafnio, Niobio, Renio, Tantalio, piedra pómez (10 tn), cintas delgadas de cobre, formas semielaboradas de oro y oro con platino; exportación cuyo valor significó cientos de miles de dólares y cero regalías. Su control es un rol de SENARECOM.

El 2014 se identificaron 57 empresas que exportaron oro como amalgama y desperdicios evadiendo el pago de regalías. El trabajo coordinado entre SENARECOM, Aduana y autoridades podría evitar daño económico al país.

Sobre el factor *Registro* queda evidente que falta mucho todavía para poder registrar toda o la mayor parte de la producción y optimizar adecuadamente el proceso de comercialización de minerales y metales en el país. El registro y formal seguimiento de la compra-venta en las comercializadoras podría garantizar el conocimiento de la producción y de la exportación controlada. El arduo trabajo le corresponde al SENARECOM que debe contar con personal que conozca la minería en todas sus fases. Una apropiada

codificación, clasificación y ordenamiento sistemático de la información obtenida en sus formularios puede ser de gran ayuda en el ordenamiento minero. La periódica presentación de su información con una apropiada codificación será valiosa.

Si se ven los detalles del registro anual de comercialización de SENARECOM, que son difíciles y casi imposibles de conseguir, ya que los mantiene como un secreto bien guardado, muestran que una misma persona que realiza cinco, diez, doce ventas anuales, en el registro aparece con diferente nombre, por ello se debería registrar en base al apellido. Para facilitar la comercialización y el registro de las comercializadoras del país, que permitirá conocer los actores productivos mineros. Se ha sugerido, en su momento, tanto a AJAM como a SENARECOM, aprovechar la adecuación minera para resolver esos problemas disponiendo que en el momento que el operador se adecúe y termine con la firma del contrato y sea registrado reciba un carnet, como se hizo en el Banco Minero, que habilite al actor minero para hacer la venta de su mineral; esto ayudaría enormemente a reducir la compra-venta ilegal y se tendría un comprador identificable, además se permitiría el control de producción por el control social, municipios gobernaciones y otras instituciones.

La información disponible actualmente no está sistemáticamente codificada, realizar este trabajo será muy valioso, lo más importante es que SENARECOM elimine su criterio de tener la información en reserva, inaccesible a instituciones y a quienes trabajan en el ámbito minero y pueden apoyar ese trabajo. El Gobierno ofrece transparencia, pero sería bueno que SENARECOM la aplique.



La política de las instituciones mineras de mantener bajo reserva la información es negativa para el desarrollo de la minería. Pedir información no sólo a SENARECOM, sino también a la AJAM y a otras instituciones de la minería información es realmente un problema por estar la misma bajo reserva.

Referente al factor *Control*, tan esencial en el proceso de comercialización y su difusión, se necesita un control adecuado. En su texto original, la Ley de Minería disponía que el sistema de comercialización de minerales y metales opere en línea con una red que permita que al momento de realizarse una transacción inmediatamente esté accesible en la red y disponible para el Ministerio de Minería y Metalurgia, para gobernaciones, municipios, instituciones estatales y privadas, así como a personas que deseen seguir el proceso apoyando el control. Este punto, lamentablemente, fue eliminado por diputados que ignoran qué es minería, esto hubiese ayudado enormemente a municipios a saber en el día cuánto se está vendiendo en su jurisdicción, quién está vendiendo, contando con un control directo; pero la Ley que se propuso originalmente tuvo siete modificaciones y se hicieron algunos cambios que han sido, lamentablemente, negativos.

El control debe aplicarse para mejorar el proceso, no para obligar a operadores a buscar las rutas ilegales e irregulares; si es tan duro el control, el minero prefiere ir con recovecos y ahí se complica todo lo bueno que se quiere hacer.

Son de gran valor los seminarios de capacitación sobre una eficiente comercialización que realiza SENARECOM, así se facilitará todo el proceso de comercialización, su desarrollo, registro y control, como dispone la norma minera.

Conclusiones

– La complejidad de la actividad minera en el país se refleja en el proceso de comercialización de los minerales producidos. Hay coincidencias respecto a la compleja actividad del proceso de comercialización interna, todos hablan de venta irregular, etc., y todavía va a tomar tiempo llegar a un acuerdo ordenado.

– El conocimiento y control del mercado interno en el país, será una efectiva herramienta para el desarrollo de la actividad minera.

– La ampliación del control a la exportación de minerales acompañantes de alto valor será de importancia económica para el país, considerando que, acompañando al zinc, están saliendo por ejemplo el cadmio y otros minerales; pero no se ha hecho nada al respecto. En algunos casos tiene valor comercial y en otros no, pero igual se debería conocer cuánto y cómo están saliendo esos minerales acompañantes, especialmente las tierras raras y otros que tienen un valor económico importante. Se debería fortalecer a la institución encargada para que lo haga debidamente.

– La definición de una política racional y la aplicación efectiva del proceso legal de comercialización de los minerales producidos por los actores mineros, y su cumplimiento, será de beneficio para el país. El tener un efectivo proceso de comercialización bien ordenado, bien conducido, estadísticamente controlado, etc., beneficia al país, a veces sólo disponer de la información es un beneficio en sí.

– La honesta y eficiente actitud de los comercializadores permitirá que productores legales, comercializadores y el Estado resulten beneficiados.

– Se deberán establecer normas para reducir al máximo la compra abierta de minerales en pequeñas cantidades que realizan rescatadores ilegales.

– Las autoridades del sector deberán promover que el comercio se realice con productos de calidad para obtener mayor valor, se debe buscar incrementar un mercado interno que compre la producción local.

– Los organismos estatales responsables y los relacionados con el proceso de comercialización deberán comprender que su eficiencia es de valor y que su permanente superación rendirá resultados positivos.

– Las cooperativas y mineros chicos por su número y modalidad de trabajo deben beneficiarse de los programas de capacitación en comercialización.

– El registro apropiadamente realizado en las transacciones de comercialización será de gran ayuda para un debido control e información estadística valiosa.

– La incorporación del proceso de comercialización a una red informática abierta sería el paso más trascendente que SENARECOM pueda dar. Autoridades del sector, Gobernaciones, Municipios, Instituciones mineras, de seguridad social y otras se beneficiarían con esta información.



ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE MINERALES EN BOLIVIA

Lic. Eduardo Rivas

En este documento se analiza la situación de la comercialización interna y externa de minerales en Bolivia para generar información que permita constituir políticas y acciones en beneficio del sector minero en el país.

En la comercialización interna se verán aspectos como la participación de actores regulares e irregulares, control estatal, capacidad instalada de plantas concentradoras, incremento en la cantidad de comercializadoras, aportes de regalías mineras no apropiados correctamente a gobernaciones y municipios y normativa pendiente de aplicación o reglamentación.

En la comercialización externa se verá: actores de mercado definidos, condiciones ofrecidas por traders – ciertas limitaciones con fundiciones, características particulares para contratos spot y contratos a largo plazo, aplicación de términos usuales de la industria, características en los términos comerciales para los concentrados de mineral, limitaciones logísticas para el transporte y embarque de concentrados.

Mercado Interno

Se considera comercialización interna a la venta de minerales que hacen los operadores a plantas concentradoras (ingenios) o a comercializadoras; aunque, casi siempre, ambas exporten los productos (concentrados). Los compradores de concentrados son muy pocos. En el país están la fundición de Vinto, la fundición OMSA que compran concentrados de

estaño; la fundición de Telamayu que compra concentrados de bismuto; todas extraen el metal. Los otros compradores están fuera del país.

Tanto entre operadores mineros como entre ingenios se dan situaciones irregulares. Éstas se refieren al cumplimiento de la normativa laboral vigente, a las condiciones en las que los trabajadores realizan sus labores, al cumplimiento de las normas de seguridad industrial que garantizan que los trabajadores retornen a sus hogares en similares condiciones a las que tenían al ingresar a la operación; a si las áreas de trabajo están legalmente adjudicadas; al cumplimiento de los procedimientos de seguimiento y control para asegurar a trazabilidad del mineral. Para los ingenios, las irregularidades pueden darse en e cumplimiento de las normas ambientales, a la retención que deben hacer de varios descuentos a los operadores. Y las comercializadoras, tampoco están exentas de la irregularidad, ligada a las retenciones y al pago de impuestos.

Todas estas situaciones generan susceptibilidad e interrogantes porque el mineral es de todo el pueblo boliviano.

Terminos de compra de mineral

Los términos y la forma en que se comercializan los minerales en el mercado local están retratados en las siguientes tablas de precios que se pagan, tanto en Potosí como en Oruro.

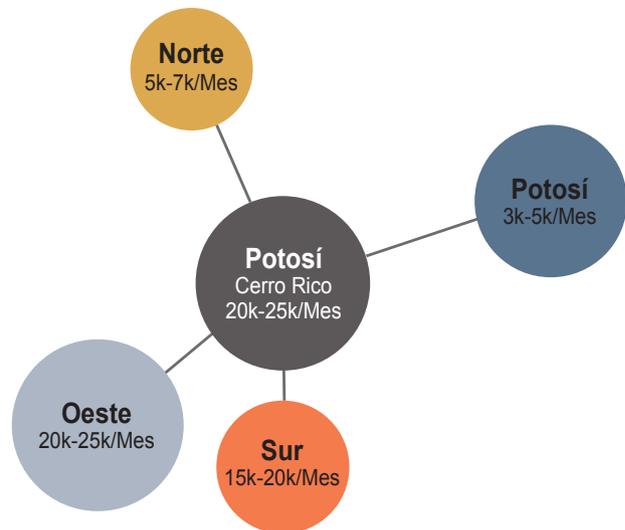
CONTE- NIDO % Zn.	PRECIO		LEY (DM) PLATA	PRECIO POR PUNTO (\$us)
	\$us. X PUNTO	\$us. X T.M.S.		
5	5.31	26.55	1 a 3	4.50
6	5.73	34.38	3 a 4	5.00
7	6.05	42.35	4 a 6	5.50
8	5.52	52.16	6 a 7	6.50
9	6.76	60.84		
10	7.59	75.90		
11	7.79	85.69		
12	8.04	96.48		
13	8.25	107.25		
14	8.47	118.58		
15	8.59	128.85		
16	8.48	135.68		
17	8.51	144.67		
18	8.63	155.34		
19	8.71	165.49		
20	9.21	184.20		

Estas tablas son repartidas en volantes a ingreso de la ciudad de Potosí y en otros puntos de aglomeración minera. Se observa que las cooperativas, el productor pequeño están recibiendo como valor de mineral, en el caso del zinc, entre un 30 y 35% del valor del metal, y entre un 5 y 10% del valor de la plata; usualmente no se paga el plomo.

Zonas y tamaño de mercado en Potosí y aledaños

Para hablar de números, y de cómo está el mercado, se hará un enfoque en Potosí pues es el centro de la mayor producción de minerales complejos, ya que existe una producción de entre setecientos mil a un millón de toneladas de mineral al año.

Del Cerro Rico, mensualmente, se estima que se extraen 20 mil toneladas de mineral, de Colquechaca se extraen entre 5 y 7 mil toneladas de mineral de sulfuros; de Tupiza, entre 15 mil y 20 mil toneladas; de Porco, entre 20 mil y 25 mil toneladas; de Colavi, San Lucas y Huari Huari, entre 3 mil y 5 mil toneladas. Esta producción se debe, principalmente, a las cooperativas. Las comercializadoras se dan formas y modos para captar esta producción.

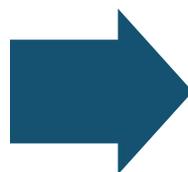


Tamaño Mercado Potosí
Mensual
• 60k TMS/Mes
• 80k TMS/Mes
Anual
• 700k TMS/Mes
• 1.000k TMS/Mes

Capacidad de plantas de tratamiento - Potosí

La comercialización puede ser un negocio muy interesante, esto se confirma con el crecimiento de plantas de concentración que ha habido en el último tiempo por Potosí, se está hablando de:

- 29 plantas Asociadas al dique de San Antonio.
- 33 plantas con dique propio
- 8 plantas en proyecto/construcción
- Capacidad utilizada 3.5 t/día – plantas asociadas al dique San Antonio
- Capacidad utilizada 3.000 t/día – plantas con dique propio



**Capacidad anual de tratamiento
2MM de toneladas**

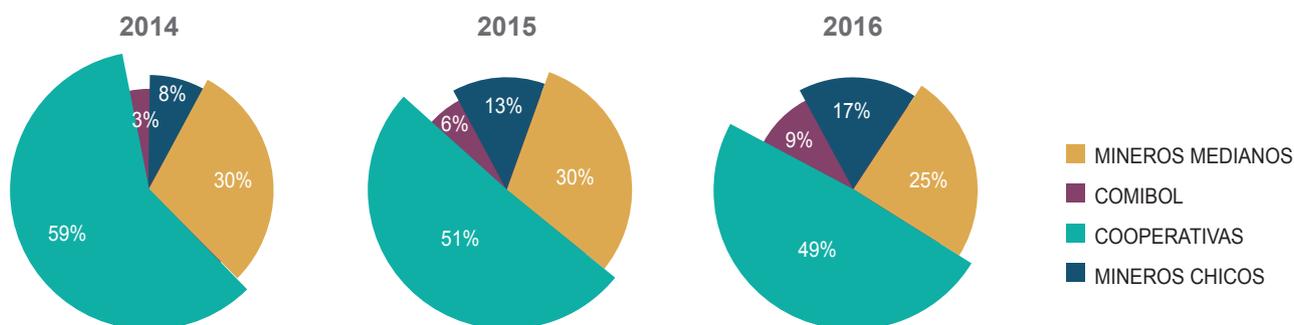
Los datos arriba mencionados muestran que se habla de una capacidad instalada de más de 2 millones de toneladas al año en Potosí, para producir aproximadamente 1 millón de toneladas de concentrado. Eso confirma el hecho de que hay un interés sin duda importante para poder captar esa producción.

Exportación de concentrados

La exportación de concentrados de zinc entre el 2014 y 2016 (sin la producción de San Cristóbal) correspondiente a la producción de la minería mediana (en azul), en rojo lo que es COMIBOL y verde es toda la producción de las cooperativas y el lila, la producción de los mineros chicos.

La exportación de concentrados de zinc del 2014 ha sido de 910 mil toneladas métricas secas, el 2015 883 mil y en 2016 960 mil toneladas, de las cuales sin duda la mayor participación es de Minera San Cristóbal que aporta con un promedio anual de 450 mil toneladas. La producción de las cooperativas está en el orden del 22% en promedio.

Exportaciones: Concentrados Zinc/Plata

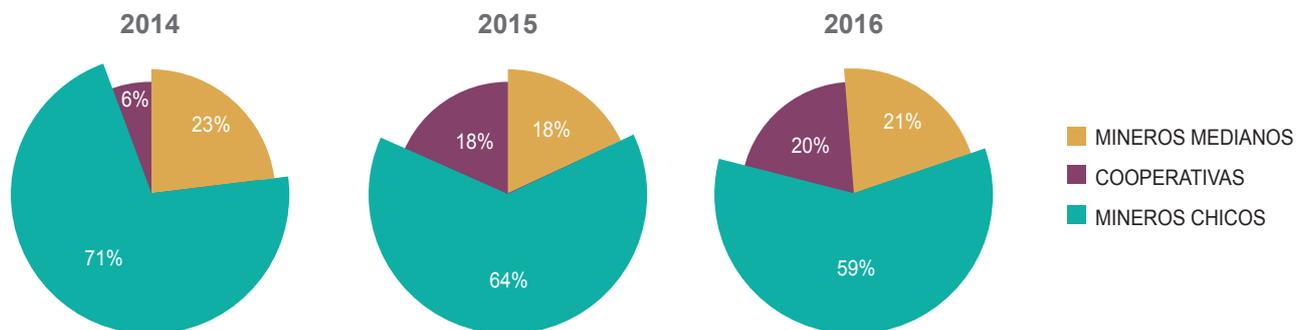


Zinc	'000 TMS			Prom. Anual
	2014	2015	2016	
Minera San Cristobal S.A.	423	416	517	452
Mineros Medianos	144	142	109	132
Sub Total (A)	567	558	626	584
	62,3%	63,2%	65,2%	63,6%
COMIBOL	39	26	41	35
COOPERATIVAS	288	236	217	247
MINEROS CHICOS	16	62	76	51
Sub Total (B)	343	325	334	334
	37,7%	36,8%	34,8%	36,4%
Sub Total (A+B)	910	883	960	918

Principales 20 comercializadoras concentran el 75% de mineral producido por cooperativas

En 2016, los concentrados resultantes del tratamiento de mineral complejo, producido por las cooperativas equivalen aprox. al 22% de las exportaciones de Zinc (incluido San Cristóbal) y aprox 50% (descontando San Cristóbal)

Exportaciones: Concentrados Plomo/Plata



Plomo	'000 TMS		
	2014	2015	2016
San Cristobal (MSC)	96	95	125
Mineros Medianos	13	10	10
Sub Total (A)	109	105	135
	71,5%	70,2%	77,8%
COOPERATIVAS	40	34	28
MINEROS CHICOS	3	10	10
Sub Total (B)	43	44	38
	28,5%	29,8%	22,2%
Sub Total (A+B)	152	149	174

Prom. Anual
105
11
116
73,2%
34
8
42
26,8%
158



En 2016, los concentrados resultantes del tratamiento de mineral complejo, producido por las cooperativas equivalen aprox. al 16% de las exportaciones (incluido San Cristóbal) y aprox 57% (descontando San Cristóbal)

A esto se añade que, hace poco, un artículo de SENARECOM mencionaba que ha habido un crecimiento del 18% en la cantidad de empresas comercializadoras, registradas del 2015 al 2016. Si se ve la cantidad de comercializadoras que exportan este mineral, ya sea que tengan ingenio o no, se estaría hablando de unas 50 a 60 empresas, actualmente, registradas como exportadoras dedicadas a comerciar este 50% de la producción de minerales complejos en Potosí. La misma información vale para los concentrados de plomo – plata. Las cooperativas producen más de la mitad de los concentrados de estos metales, cuando no tomamos en cuenta la producción de San Cristóbal. Así, el aporte de las cooperativas está en el orden del 59% el 2016; 71%, el 2014.

Si se considera la producción de San Cristóbal, que es la más fuerte, se tiene un promedio de cien mil toneladas al año, la producción total anual están alrededor de las ciento cincuenta mil toneladas como Bolivia. Nuevamente, en la venta de la producción de las cooperativas, la mayor parte es la que se quedan las comercializadoras.

Consideraciones legales

La ley 535 establece:

Artículo 171 Ley de Minería y Metalurgia, que las actividades de concentración requieren Licencia de Operación otorgada por la AJAM la que debe ser

registrada en el SENARECOM para que las plantas de concentración puedan realizar actividades de comercialización.

Artículo 172 Ley de Minería y Metalurgia, que los requisitos para obtener la Licencia de Operaciones son:

1. Personalidad jurídica con registro en la entidad competente
2. Número de Identificación Tributaria - NIT
3. Proyecto
4. Licencia Ambiental

Se establece en el mismo artículo que los titulares deberán cumplir la función económica social y normas de seguridad industrial.

Hay un tema aquí muy importante que es la aplicación de alícuota adicional al IUE (12.5%), que genera una especie de vacío, porque estas comercializadoras, que no son propiamente mineras, se están beneficiando de alguna manera de ese mineral y probablemente sí están pagando el impuesto a las utilidades, la consulta es; ¿estarán pagando la alícuota adicional?

El tema de la Reglamentación de la Ley No. 186 Tasa Cero IVA que viene desde 2011 y que, de acuerdo a la ley 845, tenía que reglamentarse hasta el mes de abril de 2017, es delicado, porque todavía no existe esa reglamentación.

Hasta aquí el comercio interno con las preguntas que generan preocupación y dan material para seguir discutiendo más adelante.

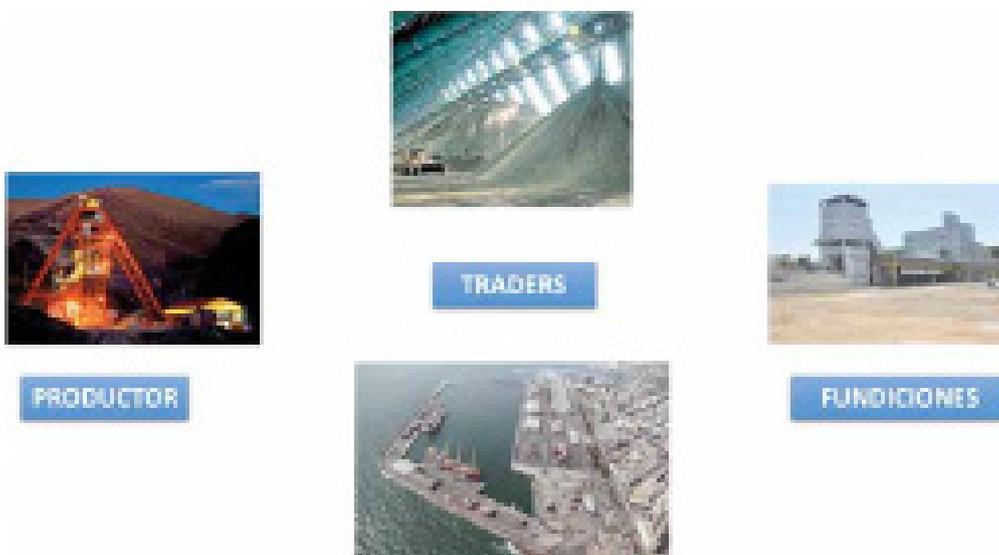
Mercado Externo

En lo referente a la comercialización externa, el mineral, desde que es extraído de la mina, pasa por diferentes etapas de tratamiento para obtener el metal puro. En este proceso, es frecuente que el mineral sea sometido a varias operaciones comerciales entre compradores y vendedores.

Hay una serie de tipos de contratos de comercialización; en los mismos, las empresas o compañías mineras deben acordar detalles para garantizarles, una salida estable para su producción, ése debería ser el fin y el objetivo de un productor minero para poder asegurar, generar un ingreso constante de flujo de caja para operar de manera eficiente.

En este punto, cabe indicar que los actores en el mercado externo básicamente son los productores, los traders y las fundiciones.

Las fundiciones, en el ámbito mundial, varían en cuanto a producciones, capacidades y variedad de productos. En este sentido, algunas tienen limitaciones estrictas en cuanto a contenido y otras tienen más flexibilidad. Algunas recuperan plata y por lo tanto valoran este contenido mientras otras no, entonces, cada planta, normalmente, está diseñada para cierto tipo de minerales, cada tipo de concentrado de zinc, plomo, es muy diferente a otros, es decir que no todas las calidades son aceptadas o requeridas por las fundiciones.



La cotización doméstica de la plata en China es mucho más baja que el precio internacional. Esta situación hace que China sea un mercado muy restrictivo y no muy atractivo para los concentrados con contenido de plata.

La producción de cada mina tiene una composición mineralógica distinta, por ejemplo, el mineral de Colquiri es muy diferente al de Porco y de Bolívar y muy diferente al del Cerro, cada producción tiene una composición mineralógica muy distinta y a partir de esa mineralogía es que también cada fundición va a exigir ciertos contenidos para tener un óptimo desempeño en su tratamiento.

Las fundiciones hoy en día se han vuelto cada vez más exigentes en la calidad de los concentrados y aquí es donde los traders hacen su trabajo, pues realizan mezclas para que los concentrados puedan cumplir con la calidad de lo comprometido en sus contratos, las fundiciones, por supuesto, pueden rechazar un mineral si es que no cumple con las características.

Los traders, básicamente, son facilitadores entre los productores y las fundiciones, la ventaja que tienen es que realizan mezcla de materiales y ofrecen la calidad que requiere determinada fundición, hay empresas que hacen mezclas en Bolivia, hay una empresa que tiene un galpón en Oruro donde hace todo este trabajo de mezclar producciones de Potosí y Oruro para justamente acondicionar lotes y exportarlos.

Algunos traders ofrecen financiamiento, los principales tienen relaciones a largo plazo con las principales fundiciones del mundo y garantizan flujo constante de material, debido a que si una fundición para, el trader tiene la opción de colocar los concentrados a otra fundición; normalmente son expertos en logística lo que asegura un buen manejo de los concentrados desde origen hasta destino; tienen almacenes y oficinas en diferentes países del mundo.

Modalidad de Venta – Tipos de Contratos

Respecto a los tipos de contratos que hay en el mercado, principalmente, están los contratos SPOT y los contratos a largo plazo. Los contratos Spot son, básicamente, la venta de un lote o una determinada producción por una sola vez. Esta comercialización temporal, permite evaluar la relación tanto del cliente



como del comprador; no existe un flujo seguro de venta y puede generar un incremento de inventario. Falta de capital de trabajo y flujo de caja es una de las desventajas en los contratos spot.

Las condiciones de los términos son cambiantes para cada contrato, lo cual podría generar también cierta inseguridad; la renovación de los contratos en el corto plazo no está asegurada, y de alguna manera incrementa el riesgo de mediano y de largo plazo también para el productor.

Los contratos a largo plazo, básicamente, son una alianza estratégica entre las partes. De alguna forma se cuenta con un aliado para la venta continua; el volumen de tonelaje de venta de concentrados es, normalmente, más alto y la venta es segura, ofrece accesos a mejores condiciones de financiamiento; brinda, de alguna forma, mayor estabilidad al productor, la producción es mucho más ágil. En este caso no se necesita estar haciendo licitaciones cada vez. Cuando el contrato cubre la totalidad de la producción permite al minero tener más seguridad en cuanto a los volúmenes producidos. Los contratos de duración determinada, o por la vida de la mina, permiten un trabajo continuo y eficiente con los proveedores; ésta es una característica también de estos contratos para poder obtener mejores condiciones con los proveedores.



Términos Comerciales

En cuanto a los términos comerciales; en los concentrados de zinc, se sabe que los precios publicados en las bolsas de metales del London Metal Exchange son un precio referencial para el metal, a raíz de que en estos contratos se aplica una serie de deducciones que varían dependiendo del mineral.

El término y la condición más importante es justamente el gasto de tratamiento o maquila, que es justamente el costo de fundición y/o refinación a la que debe someterse el concentrado para obtener el metal y que se descuenta de los valores pagables del concentrado. Este costo se acuerda entre el comprador y el vendedor, aquí se habla de los términos referenciales que se tienen. Anualmente, en febrero, hay una reunión entre las grandes fundiciones y los grandes mineros, donde se define cuál va a ser el nivel de los gastos de tratamiento y estas condiciones son publicadas en revistas también especializadas.

Acá se mencionan a los escaladores, herramientas que buscan vincular el costo con las variaciones que pudiesen registrarse en la cotización internacional. Así, se establecen rangos de referencia ante incrementos de la cotización que se reflejarán en pagos o descuentos adicionales por conceptos de maquila. En cuanto a las deducciones metalúrgicas, debido a

la imposibilidad de las fundiciones de poder recuperar el 100% del contenido metálico de los concentrados en el proceso de transformación, estas fundiciones deben efectuar descuentos para cubrir esta pérdida en fundición.

Las plantas en Potosí, actualmente, tienen recuperaciones de un orden del 80-85% en lo que son zinc, en el caso de la plata, plomo están en el orden de 60-65% entonces, así como no recuperan las plantas concentradoras todo el metal, las fundiciones tampoco lo hacen; hay una parte que no recuperan. Obviamente, las fundiciones son mucho más eficientes porque su recuperación está en el orden del 95%, 90%, 85%; los descuentos son por esas pérdidas que se van a generar.

Las penalidades o impurezas, básicamente, son los castigos por aquellos elementos que van a generar mayores costos a las fundiciones. En los concentrados de zinc, mayormente, penalizan el hierro, la sílice; dependiendo de los contenidos y de diferentes calidades se puede penalizar, incluso, el estaño; en el caso de los concentrados de plomo penalizan el bismuto, el arsénico y el antimonio.

Otras deducciones o gastos en los que tienen que incurrir el exportador son el transporte, seguro, gastos de embarque, supervisiones de pasaje, muestreos,

determinaciones de humedad, conceptos que son básicamente aplicados a las toneladas húmedas siendo que el contenido pagable se basa en el contenido fino.

Puertos de Salida

Como se dijo más arriba, el punto neurálgico es justamente tener una buena logística, actualmente los concentrados bolivianos están saliendo por los puertos de Antofagasta, Arica y Mejillones.

El puerto de Antofagasta tiene ciertas limitaciones para transporte en camiones pues los camiones normalmente no tienen carga de retorno y ése es un perjuicio, pues los transportistas ganan de tener carga tanto de ida como de vuelta; entonces el concentrado que sale por Antofagasta, preferiblemente, va en ferrocarril y eso significa operar el tramo boliviano con ferroviaria andina y el tramo chileno con el ferrocarril Antofagasta Bolivia que es de otra empresa chilena. Prácticamente estamos frente a un casi un monopolio, por la forma en que se trabaja. Se cuenta con un almacén que es un área que se asignó en Chile para recibir los concentrados, es un almacén que se encuentra a 35km de distancia del puerto, es un sitio que habilitado desde 1998.

En Antofagasta, por temas medio ambientales, hay incrementos sucesivos en los costos de transporte, de manipulación, entre otros. En el caso de Arica, el transporte se realiza, solamente, en camiones; pero hay ciertas limitaciones sobre todo en áreas limitadas de almacenaje.

El puerto de Mejillones es un puerto privado que actualmente está siendo utilizado por San Cristóbal.

Para llevar la carga se tiene una distancia adicional de 65 km, el permiso ambiental exige que el transporte se realice en contenedores cerrados. Este puerto no se encuentra en lo que es el tratado de 1904.

Este es un tema muy sensible. Se ha hecho un trabajo los últimos años con la cancillería porque hay cada vez medidas, implementaciones que no son consultadas con los mineros bolivianos que son prácticamente impuestas; muy pronto habrá un cambio en la logística. Todo el transporte por Antofagasta se ha realizado en contenedores cerrados y ahí va a haber un incremento en los costos que, obviamente terminarán pagando los mineros y los bolivianos.

Para terminar, se considera que existe una necesidad de revisar los procesos de comercialización interna, en términos de lo que es el cumplimiento de las normativas ambiental, laboral, seguridad industrial para el trabajador minero, tributaria, etc.

Se sugiere incrementar y trabajar en los controles por parte del SENARECOM en la comercialización interna y finalmente lo que es la revisión de la reglamentación de la normativa vigente, junto con lo que es trabajar en conjunto para tener una estrategia que permita certidumbre. Se sugiere preparar a los exportadores en logística de la comercialización.



@JubileoBolivia



+591 72025776



Fundacion Jubileo



www.jubileobolivia.org.bo