

El prontuario de los "socios"

(Las trampas de Anaconda y Kennecott)

DE las reservas mundiales conocidas de cobre, que se estiman en 150 millones de toneladas, Chile posee la cuota más alta con 56.7 millones (*Geografía Económica de Chile, edición CORFO*). Le siguen Estados Unidos con 30 millones; Rhodesia con 20 millones, el Congo, el bloque socialista, Canadá y Perú.

Si a ese hecho se suman las favorables características de los minerales chilenos y la destreza de sus obreros, que permiten una explotación con costos muy bajos, comparados con otras regiones del mundo, se puede apreciar la importancia vital que el cobre tiene como fuente de divisas y como motor para el desarrollo económico de nuestro país.

Desgraciadamente la realidad es diferente. Esta riqueza comenzó a ser explotada en 1834 con capitales y empresarios chilenos que lograron, merced a su empuje, colocar la producción en el primer lugar del mundo, hasta el punto que en 1876 Chile producía el 62% del cobre mundial. Hacia fines del siglo pasado, las favorables condiciones de producción en Chile despertaron el interés de dos grandes monopolios norteamericanos, que consiguieron del gobierno chileno la concesión para explotar los yacimientos más ricos del país.

Estas empresas son la Anaconda Copper Mining Co. con dos empresas subsidiarias en Chile: la Chile Exploration Co. que explota desde 1913 el yacimiento más grande, Chuquicamata, y la Andes Copper Mining Co. que desde 1929 explota el mineral de Potrerillos (ya agotado) y ahora El Salvador; y la Kennecott Copper Co. cuya empresa subsidiaria es la Braden Copper Co., que desde 1905 explota el mineral de El Teniente.

Se ha argumentado que sin la intervención de estos monopolios, Chile no habría podido explotar su riqueza y habría perdido la oportunidad de participar en una importante cuota de la demanda mundial. Pero lo cierto es que desde la intervención de las empresas extranjeras, Chile ha disminuído su importancia relativa en la producción mundial hasta el punto que en 1958 su producción fue de menos de un 14% del total mundial.

El 2 de Octubre el Gobierno del Presidente Frei firmó un nuevo convenio con los norteamericanos sobre el cobre. Ya en 1955, la Derecha había aprobado un "Nuevo Trato" que significó un formidable retroceso en la precaria intervención que Chile tenía sobre la explotación, elaboración y venta del cobre.

¿Qué pasará con este "Nuevo Trato" democristiano?

"PUNTO FINAL" aporta al tema una historia de la Anaconda, y un estudio del convenio con la Kennecott. Conociendo su "prontuario" se puede aventurar un pronóstico y cómo Chile anda de socio con malas "compañías". El lector sabrá medir la importancia que tendrá en la historia ese 2 de Octubre de 1966, en Rancagua, donde Frei se asoció con la Kennecott.

El "grupo" Anaconda

CUANDO una empresa como Anaconda Company logra en el plazo de un año aumentar sus ventas en 98,9 millones de dólares, sus utilidades netas en US\$ 22,2 millones, su capital de trabajo en US\$ 36,5 millones e incrementa los dividendos pagados en US\$ 13,7 millones, a la vez que rebaja sus deudas a largo plazo en 13,4 millones de

dólares, vale la pena analizar con detenimiento cómo ha podido ocurrir todo eso. Y por qué.

Es indispensable hacerlo sobre todo si se considera que se parte de niveles altos, tanto en ventas como en utilidades netas, en capital de trabajo y en dividendos. O si se piensa que se trata de una "utilidad peligro-

sa", como la calificó hace poco la revista norteamericana "Fortune" cuando dedicó varias de sus páginas a analizar lo que llamó la "arriesgada prosperidad de Anaconda".

El análisis que sigue probará hasta dónde la frase es cierta en sus dos partes: sólo que será "utilidad" para los inversionistas norteamericanos y "peligrosa" —y lo es desde hace varios decenios— para Chile y para los trabajadores chilenos.

En este documento se estudiarán las finanzas actuales de esta gigantesca empresa multinacional, retrocediendo un decenio en el pasado, y tratando de avizorar, con la ayuda de la propia Anaconda, el próximo quinquenio.

UN CENTAVO VALE MILLONES

Para tener una idea de lo que significa el cobre —ciertamente nuestro cobre, el chileno— para la Anaconda, hay que remitirse a los propios norteamericanos. "Fortune" afirma que "cada vez que el precio del cobre sube un centavo la libra, las utilidades de la Anaconda, una vez pagados los impuestos, aumentan en 5 millones y medio de dólares". Si agregamos las utilidades que por su producción en nuestro país obtiene la Kennecott (propietaria de Braden, dueña de "El Teniente") cada vez que se produce un alza parecida, se verá lo exiguo que resulta la utilidad que Chile obtiene en esas mismas circunstancias: 8 millones de dólares por cada centavo que sube la libra de cobre. Y esto

(CUADRO Nº 1)

ANACONDA/ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN DE COBRE

(En toneladas métricas) (Año 1965)

Por países	T.M./ países	T.M.- Total	%
EE. UU.:			
Butte (Montana)	106,165		
Yerington (Nevada)	34,937	141,102	28.0
CANADA:			
British Columbia	1,451	1,451	0.3
CHILE:			
Chuquicamata	252,720		
El Salvador	74,139		
La Africana	6,680	333,539	66.3
MEXICO:			
Cananea	27,290	27,290	5.4
Gran Total:		503,382	100.0

FUENTE: Elaboración en base a memorias de la compañía.

CHARLES M. BRINCKER-HOFF:

Presidente de la Anaconda, el "big man" de la compañía.



EDWARD D. TIERNEY:

jefe de las filiales de Anaconda en Chile: Santiago Mining Co., Andes Copper Mining Co. y Chile Exploration Co.



porque la mayor parte de los millones provenientes de tal aumento van a parar efectivamente a las arcas de la Anaconda y sólo la menor parte al Fisco chileno. Es una simple cuestión de contabilidad...

Otro útil índice en la relación Anaconda/cobre lo ofrece el hecho de que la Anaconda "produce" aproximadamente el 14% de todo el cobre del mundo capitalista, suficiente para abastecer las necesidades, y sobra algo, de Canadá, Italia y Suecia juntas, tres países industriales y por ende de alto consumo de "oro rojo".

Más aún: la Anaconda —o, como se autodenominan ellos mismos, el "Grupo" o "la compañía"— posee el 40% de las reservas mundiales conocidas de cobre, y una sola de sus minas, Chuquicamata, tiene reservas suficientes para unos cien años al ritmo de explotación actual.

La "producción total" de Anaconda incluye tanto el mineral de sus propias fuentes como una cantidad comprada a otros, y una parte que se procesa en sus plantas para otras firmas, que suman unas 134 mil TM de terceros, que aumentan su rentabilidad.

En total, en los últimos nueve años, la Anaconda ha tenido ventas por 6 mil 400 millones de dólares; utilidades por 456 millones de dólares; pago de dividendos por 262,4

millones de dólares; incrementó el valor de la empresa en 333,7 millones de dólares. ¡Valores que no están mal para aquella pequeña compañía que organizó en 1899 un grupo de banqueros de Wall Street, encabezados por la Standard Oil!

LA FUENTE DE LOS MILLONES

Anaconda viene tratando, con disimulada desesperación, de "ampliar su base" industrial, "diversificando" su producción a su manera, ni muy "verticalmente", en la misma industria, ni muy "horizontalmente", embarcándose en diversas actividades.

Esta "diversificación controlada" proviene del hecho de que Anaconda depende para lo fundamental de sus operaciones y de sus utilidades de "sus" yacimientos ubicados en el extranjero, especialmente en América Latina. En efecto, como indica el Cuadro N° 1, con referencia 1965, el 66,3% del cobre de la empresa (ya se dijo que sus refinerías procesan cobre de "terceros") se extrajo en Chile; el 5,4% en México y el 0,3% en Canadá. En total, el 72% del mineral de Anaconda es de procedencia extranjera.

Tal situación ha hecho que en el Mercado de Valores de Nueva York sus acciones se coticen bien a menudo por debajo de las de la Kennecott, cuyo cobre, en lo fundamental, se extrae en los propios EE. UU., aun cuando la parte extranjera venga aumentando y deba crecer aún más en el futuro inmediato.

Otro hecho que conspira contra la "popularidad" de las acciones de Anaconda se debe a su dependencia pronunciada del cobre extranjero. La compañía tiene además una amplia gama de productos minerales. Los más, no obstante, son **subproductos**, recuperados de los minerales principales. Así, el oro, la plata, plomo, cadmio, paladio y platino son subproductos que, frecuentemente, se computan como "impurezas" que acompañan al mineral bruto. Pero es el cobre, el sostén, el pilar de Anaconda, tanto en los EE. UU. como en el extranjero. A su sombra han crecido, y ayudan a canalizar más utilidades, las 42 plantas procesadoras, activas en todas las fases de la transformación del metal.

El cobre, también, ha determinado la política general de la empresa. Antes de 1957, y sobre todo, en 1956, los altos precios del metal aseguraron rápido crecimiento, altos dividendos, creciente capitalización. La caída en las cotizaciones por libra de cobre metálico llevó a la Anaconda a embarcarse en una política restrictiva de la producción, siempre ceñida al consumo o, más bien, por debajo de él. El cruce de los intereses financieros entre los principales 10 emporios mineros del mundo capitalista en cuanto al cobre, condujo que las otras empresas accediesen a esta línea restrictiva, cuyo principal resultado consistió en mantener un precio estable, alrededor de 31 centavos la libra, por varios años.

La justificación de esta política estriba en el esfuerzo por mantener al cobre a precios competitivos con los otros metales y hasta con posibles sustitutos plásticos. Ello permitiría dar garantía a los "consumidores" —los grandes procesadores o transformadores— de posibilitar justo las cantidades que necesitaban, sin bruscas alteraciones en los precios o en las disponibilidades. En suma, un "mercado tranquilo".

A tal punto es esto cierto que los "expertos" internacionales acusan a la Anaconda que ella tenga la culpa de las actuales condiciones de escasez, cuando mayores son las posibilidades de venta y uso, y de la confusión producida por los varios y crecidos precios del metal en los diversos mercados del mundo capitalista y, a veces, en un mismo mercado. El señalamiento es correcto.

Ocurre, sin embargo, que el precio estabilizado de 31 centavos la libra favoreció siempre a la Anaconda y a las otras nueve empresas. En primer lugar, estabilizaban los costos originales, en la mina, impidiendo o retardando reajustes en los sueldos de los mineros; en segundo lugar, el precio del mi-



RADOMIRO TOMIĆ:

embajador en Washington y negociador de los convenios.

neral estaría estabilizado, pero no el de los productos terminados. Estos subían constantemente, reflejando las condiciones en los países metropolitanos y aumentando las utilidades en el país metrópoli.

Con este arbitrio conseguían mantener congelados, o lo más posible, los costos en los países subdesarrollados, los verdaderos dueños de los yacimientos; en el caso de la Anaconda, en Chile y México. Y los **consumidores finales** pagaban la diferencia —el aumento en los costos y las acrecidas utilidades—, incorporada al costo final de los productos. También en Chile y en México, y en los demás países importadores, pagaban más por dichos productos: vendían cobre barato; compraban y compran, productos terminados caros.

La Anaconda, pues, y las otras empresas mencionadas, obtenían **ganancias estables**,

casí sin sustos, con el mínimo de riesgos. No que no se planeasen ampliaciones, o se intentasen diversificaciones", o se tratase de ampliar la base económica en los propios EE. UU. a través de más modernas plantas, a través de la penetración en la industria del aluminio, etc. Todo eso se hacía pero... como la mayor dependencia radicaba en el cobre, y en el cobre de Chile especialmente, ahí también se concentraban los más de los esfuerzos.

No resultaron fallidos tales esfuerzos. En las utilidades netas —pagados los impuestos en Chile y en EE. UU.— la parte del león o de las panteras de Wall Street, salió de América Latina. Del total de 79,5 millones de ganancias netas de la empresa, 43,6 millones fueron aportados por las "subsidiarias que operan en Sudamérica y México", como reza la nota B de la memoria de Anaconda de 1966, sobre las operaciones de 1965.

FORMULA: GANARA SIEMPRE

La Anaconda y el pequeño grupo de "compañías multinacionales" que controlan el cobre, han elaborado y perfeccionado una fórmula que en el fondo es muy simple: ganar siempre. Ganar mucho cuando los precios mundiales, en un mercado también marginal, están bajos; ganar mucho más aún cuando los precios suben.

Detrás de todo esto hay otra fórmula: la dirección oficial de Anaconda está formada por técnicos, ingenieros, comercializadores. Pero los verdaderos dueños de Anaconda, como lo atestiguan los Cuadros 2 y 4 son los gigantescos grupos financieros de EE. UU. y en este caso particular, el First National City Bank lleva la batuta.

Pero ganar siempre significa que alguien

(CUADRO Nº 2)

PRINCIPALES MIEMBROS DEL CONSEJO DE DIRECCION DE LA ANACONDA COMPANYY

Directores y Ejecutivos	Principales conexiones industriales y financieras
Charles M. Brinckerhoff (Pres. del Consejo)	Director en el First Natl. City Bank
C. Jay Parkinson (Pres. de la empresa)	Director en el Chase Manhattan Bank
Clyde E. Weed (Pres. Comité Ejecutivo)	
Edward S. McGlone (Vice-pres. ejecutivo)	Director en el Marine Midland Grace Bank
J. Luther Cleveland	Director retir. en el Morgan Guaranty Trust
E. Roland Harriman	Socio en el banco privado Brown Bros., Harriman Co.
Maurice Newton	Socio en Hallgarten & Co.
James S. Rockefeller	Pres. del Consejo del First National City Bank
Además en el Consejo de Dirección:	
Archibald Cochran y Richard S. Newlin	

En otras palabras, Chile, con sus minas y las dos plantas de la Anaconda; México, con la Cananea y sus varias plantas y las otras subsidiarias, y Brasil con dos subsidiarias procesadoras de bronce y alambres, rindieron mayores beneficios que todo el tinglado de empresas y plantas en los EE. UU., Canadá y Australia. ¡En 1965 América Latina dio a la Anaconda utilidades directas, de un 55% del total de ganancias del "Grupo"!

Es claro pues, que la fuente de utilidades de Anaconda está en Chile. Mr. Charles Brinckerhoff, presidente del consejo de la compañía y su principal funcionario, se las promete muy buenas para el año próximo... si no hay huelgas en Chile, si prosperan los planes con el gobierno, si mejoran los precios en los EE. UU.

Queda también aclarado que la actual escasez de cobre en el mercado mundial fue causada primordialmente por las conveniencias de las grandes productoras y por Anaconda en primer lugar, debido a su posición prominente en este campo.

pierde siempre... o gana menos, que es lo mismo. Traducido en términos reales, a verdades escuetas, la fórmula implica que quien gana menos son los obreros mineros chilenos, y Chile como nación.

Pudiera aducirse que **ganar siempre** no es en puridad "una fórmula" sino el resultado de una fórmula. No es así. Pudiera decirse, también, que el negocio minero es un negocio "riesgoso", aventurado. No lo es. Menos aun cuando se trata de empresas billonarias en dólares y multibillonarias en poder; los Morgan, los Rockefeller, etc., son, además, multibillonarios en poder político tanto en EE. UU. como en América Latina.

¿Y cómo se fuerza la fórmula? ¿Cómo se impone? Juego de niños: un alto ejecutivo de la Kennecott confesó que "yo puedo ponerme de acuerdo con todos los principales productores de cobre en el mundo con un mensaje vía Telex". Puede y lo hace.

Veamos como lo hizo. A principios de 1958, cuando el cobre tenía un precio de US\$ 0,20 la libra, el gobierno chileno, algunos países

africanos (el gobierno inglés y belga, en realidad), y el Consejo de Procesadores de metales no-ferrosos se confabularon para elevar el precio del cobre restringiendo la producción en un 10%. Las firmas norteamericanas no aparecieron tomando parte en las negociaciones por aquello de la ley antitrust Sherman, y porque no les convenía aparecer en EE. UU. ante la opinión pública encareciendo el precio. Comparecieron sus agentes: los "representantes" de Chile.

En la práctica, lo que se hizo equivale a revivir el cartel que por muchos años monopolizó el mercado mundial, aunque no se le dio ese nombre, ni ningún nombre. Todo pareció hacerse como si la preocupación principal fuese la de asegurar a Chile y a los "países africanos" (entonces colonias inglesas) precios estables para poder planear su futuro desarrollo. Ocho años después y los mentados países siguen subdesarrollados y las compañías cupríferas mucho más ricas.

Ni que decir que las minas "marginales", de poco rendimiento y con mineral de baja ley, se cerraron, aduciendo que en EE. UU. el 33,1% del cobre producido costaba 25 centavos la libra; que el 22,6% costaba 29 centavos la libra, y que el 13,9% costaba producirlo 30 centavos y más. A los sueldos que

se pagaban entonces a los mineros norteamericanos, y con la ley que se obtenía en sus minerales, eso era cierto para el mencionado 69,6%. No lo era para el restante 30,4%, ni mucho menos para el cobre producido en Chile o en México, donde predominaban, y predominan, sueldos más bajos.

Se afirmaba entonces, y se continúa afirmando ahora, que para lograr las "ganancias deseables" (textual) se precisaban precios de 30 o de 36 centavos la libra. Recuérdese que por cada centavo que suben los precios, Anaconda (la Anaconda sola, sin contar lo que ganan las otras) gana 5 y medio millones de dólares. Si a 30 centavos había "ganancias deseables", a 36 centavos habría 33 millones de dólares por encima de "lo deseable". Saque el lector la cuenta de las ganancias obtenidas con precios de 38 centavos, de 42 centavos, o de los 62 centavos que era el precio a mediados de 1966 en los mercados oficiales para el cobre contratado a largo plazo.

En 1962 hubo otra restricción a la producción por acuerdo del cartel que no existe oficialmente. Las empresas en Latinoamérica redujeron un 10% su producción; las africanas no; pero compraron ese 10% (o más) y lo retuvieron, lo que equivale a la reducción

(Cuadro Nº 3)

EL IMPERIO DE LA ANACONDA CO.

Empresas	Minas	Plantas
The Anaconda Company Empresa Matriz - Oficinas en New York, USA	Butte, Montana Weed Heights, Nev. Grants, N. Mex. Darwin, Cal. Tucson, Arizona	Anaconda, Montana Great Falls, Mont. East Helena, Mont. Weed Heights, Nevada Bluewater, New Mex. Darwin, California
Anaconda Forest Products (Division)		Bonner, Montana
Andes Copper Mining Co. Oficinas en New York	El Salvador, Chile	Potrerillos, Chile
Chile Exploration Co. (Ofic. en New York)	Chuquicamata, Ch.	Chuquicamata, Chile
Greene Cananea Copper Co. (Ofic. en New York)	Cananea, Sonara, (en México)	Cananea, Son., México
International Smelting and Refining Co.		Tooele, Utah, USA Perth Amboy, N. J., USA
The Anaconda Company (Canadá), Ltd. (Ofic. en Ontario, Can.)	Britannia Beach, Brit. Columbia	Britannia Beach, Br. Columbia, Canadá
Santiago Mining Company (Ofic. en Chile)	Santiago, Chile	Santiago, Chile
Anaconda Sales Company (Ofic. en New York)		Organizada para vender los productos de la matriz.

ADEMÁS: La Anaconda American Brass Co., con tres "divisiones"; la Anaconda American Brass Ltd., en Canadá; la Anaconda Wire and Cable, Co.; la Anaconda Aluminum Company, con una división; y la General Astrometals Corp., que, como su nombre lo indica, se especializa en producción para la "defensa". En conjunto, estas trece empresas del grupo Anaconda tienen 42 plantas y 10 minas.

MUNDIAL/COBRE: PRODUCCION

NOTA: Diez grandes empresas mundiales controlan, junto con sus filiales, el 70 por ciento de la producción de cobre del mundo capitalista. Diez grandes y... una "chiquita", la Cerro de Pasco Corporation, subsidiaria de la Cerro Corp., de los EE. UU. Es fácil a estas "compañías multinacionales" ponerse de acuerdo con respecto a los precios (y se han confabulado para hacerlo). Les es fácil, también, concertarse para restringir la producción (y se han concertado)... porque entre todas ellas hay un entrecruce de directores, de capitales en acciones, de disponibilidades crediticias. Predominan, sin embargo, los intereses de los EE. UU.

Empresas	Yacimientos en...	Grupos en control
Estados unidos:		
Anaconda Co.	EE. UU., Chile, México, Canadá y Australia.	First National City
Kennecott	EE. UU., Chile	Morgan
Phelps Dodge	EE. UU., Perú	Morgan
ASARCO (*)	EE. UU., México, Perú, Australia y Canadá	Varios
Newmont Mining	(Holding Co.)	Morgan
Canadá:		
Noranda	Canadá	Murdoch-Trimmins
International Nickel Co.	Canadá	Morgan - Rockefeller y Banco de Canadá
Bélgica:		
Unión Minière de Haut Katanga	Congo (Leopoldville)	— — —
Reino Unido:		
Anglo-American Corp.	Varios países de Africa	H. F. Oppenheimer
S. Rhodesia:		
Rhodesian Selection Trust.	Rhodesia del Sur	— — —

(*) ASARCO = American Smelting and Refining Company.

mundial. A eso se le llamó "un programa de estabilización".

Esa política-fórmula de **ganar siempre**, de ganar **más siempre** se tradujo en menos empleos en Chile, menos entradas para el Fisco chileno. Pero la Anaconda en su peor año —1958— ganó 33,9 millones de dólares y pagó dividendos por 21,3 millones. En 1965 la Anaconda **aumentó** sus utilidades en un 135 por ciento. No hay que decir que los sueldos de los obreros mineros no han "sufrido" semejantes aumentos ni nada parecido.

Eso en 1965. Para el primer trimestre de 1966 las **ganancias obtenidas** ya por Anaconda alcanzaban a 51,9 millones de dólares y las utilidades netas a 26 millones, para una tasa anual de beneficios netos de 104,1 millones. Ni que decir tiene que esta tasa será sobrepasada por la realidad, debido a la "estructura confusa" de los precios, con tendencia a mantenerse alrededor de los 62 centavos la libra.

LA "PROSPERIDAD PELIGROSA"

Esa es la situación actual. ¿Y el futuro mediato o inmediato? Anaconda y las otras compañías las prometen buenas. A su juicio

habrá un mercado brillante por lo menos en los próximos diez años. Herbert M. Weed, presidente de Anaconda Sales Co., la división encargada de las ventas de la empresa, dice: "La década de los 70 será la mayor en la historia de la industria de los metales no-ferrosos".

Las minas "marginales", aquellas que se habían cerrado por sus altos costos y su baja ley están siendo abiertas. Nuevas minas se ponen en explotación. La búsqueda de yacimientos nuevos en EE. UU., en Canadá y en Australia, es febril. En nuestro país, yacimientos conocidos, cubiertos y probados, serán puestos en operación.

Minas como "La Exótica", cerca de Chuquicamata, y los yacimientos de "Cerro Verde" en Perú, prometen ser mayores que los actualmente en explotación.

Pero aquí, como conjunción de tantas bonanzas prometidas, surge el temor, el peligro en las mentes de los magnates cupríferos: los obreros mineros en los propios EE. UU. y en Canadá han tenido huelgas prolongadas exigiendo mayores sueldos, mejores condiciones de trabajo, mayores "beneficios adicionales". Los mineros chilenos no se han quedado atrás. A más trabajo, mayores utilidades de las empresas, mayores rendimientos por día hombre, tendrían que correspon-

der mayores salarios. Anaconda y las otras compañías resistieron al máximo. Y no solamente para "proteger" sus superganancias: las huelgas también acentúan la escasez, las menores disponibilidades de cobre en los mercados del mundo.

Hipócritamente, Anaconda declara en su memoria correspondiente a sus operaciones en 1965: "La escasez mundial de cobre continúa debido, fundamentalmente, a las huelgas y a otras dificultades en la producción en Chile y en los países africanos". No se mencionan el cartel ni las maniobras de 1958 a 1964, para elevar los precios, **para producir escasez**. La culpa, ahora, es de los obreros mineros de "Chile y Africa".

En Chile, dicen los señores Brinckerhoff y Parkinson en su informe a los accionistas de Anaconda "una huelga políticamente inspirada de 37 días de duración, en nuestras dos grandes propiedades mineras" interfirieron la producción... Eso con respecto a 1965. Sobre 1966, en el informe del primer trimestre, Brinckerhoff vuelve a las acusaciones de que "huelgas ilegales e interrupciones" han disminuido las ganancias de la empresa. Ahora como socio del gobierno chileno, Anaconda espera no tener conflictos molestos.

VENTAJAS Y PELIGROS

En la Anaconda prevalece un ambiente de optimismo. Ella estima como **positivo** que el gobierno de Frei les haya rebajado los im-

puestos ("modificar la estructura de los impuestos" dice nuestro gobierno) en las minas de Chuquicamata y que la tal "estructura" haya quedado garantizada por veinte años.

En el aspecto negativo la empresa menciona la ley que autoriza al gobierno chileno a comprar hasta el 25% de las acciones de una empresa que se creará para la explotación de "La Exótica". Lo que es peor —dice Anaconda— es que el gobierno quiere formar una empresa mixta "para explotar y explorar nuevos yacimientos". La revista para millonarios "Fortune" comenta el hecho diciendo: "esto significa que en dos casos importantes, la Anaconda estará forzada a tomar como socio suyo al gobierno chileno"...

Como se ve no se trata de que el Gobierno de Chile participe en lo que ya tiene Anaconda, sino en la mina "La Exótica" que aquélla mantenía en reserva, y en nuevos yacimientos que, por definición, no pertenecen a la Anaconda sino a Chile.

Es así cómo con todas sus "herramientas" afiladas, Anaconda encara el futuro... "Esperamos", dice la última memoria de la empresa, "que 1966 traiga al mundo una paz con honor, coincidente con nuestros mejores intereses nacionales y con nuestros compromisos internacionales". Es notable. Anaconda y los grandes grupos financieros que la crearon y la controlan, hacen aparecer como sinónimos **honor** con **ganancias** y los **mejores intereses** nacionales con los suyos propios. Es un compromiso, razonan, ineludible. Por algo Anaconda es la "reina del cobre" en el mundo capitalista.

El "Desastre" de Rancagua

La Braden Copper, filial de Kennecott, viene operando en Chile desde 1904. Además posee yacimientos en Utah, Arizona, Nevada y Nuevo México. El mineral de El Teniente, en Sewell, a corta distancia de Rancagua, es sólo un eslabón de su circuito productor. Sin embargo, a diferencia de Anaconda, como se ha visto en las páginas anteriores, Kennecott hace tiempo que está volcada a la producción de sus yacimientos en EE. UU. y en otros lugares. En el hecho, hace bastante tiempo que no invierte en El Teniente ni moderniza las faenas. Su "asociación" con el Estado chileno le permitirá aumentar sus ganancias y asegurar su posesión sin arriesgar un solo dólar.

La actitud de Kennecott, resistiéndose a invertir en Chile, mientras hacía inversiones cuantiosas en Canadá y Alaska, hace tiempo que había hecho pensar a las autoridades chilenas que esa compañía buscaba realmente retirarse de nuestro país (declaración del ex Ministro de

Hacienda, Luis Mackenna, 9 de agosto de 1965, en la Comisión de Minería del Senado).

En esa oportunidad, el ex Ministro Mackenna expresó además la siguiente opinión: "Respecto del caso de Braden, a mi juicio se trata de una empresa que está en una

actitud francamente negativa hacia Chile y no caben más que dos alternativas: o la empresa hace un aporte efectivo o se va, lisa y llanamente, a su nacionalización. No parece lógico dejarles una participación de 49% sin un aporte efectivo".

Ninguno de los dos extremos se cumplen en el convenio que el Presidente Frei firmó el 2 de Octubre. Ni la Kennecott hace un "aporte efectivo" ni se la nacionaliza.

Según el relato de Mr. Halde man, vicepresidente de Braden Copper (6 de agosto de 1965, Comisiones Unidas de Hacienda y Minería del Senado), las conversaciones con su empresa se iniciaron el 28 de octubre de 1964, es decir, po-

co antes que Frei asumiera efectivamente la Presidencia de la República. (Debe recordarse que el convenio con Cerro Corporation para el mineral de Río Blanco en Aconcagua se anunció un día antes de asumir Frei el mando de la Nación).

En esa fecha, dijo Haldeman, los negociadores Lagarrigue y Sáez expresaron a Kennecott el deseo del nuevo Gobierno democristiano de asociarse. Vinieron a Chile el presidente y el vicepresidente de Kennecott, quiénes, entre el 10 de noviembre de 1964 (a seis días de asumir Frei) y el 3 de diciembre, sostuvieron seis reuniones con los negociadores del Gobierno chileno. Llegaron a un acuerdo que se convirtió en un memorándum. Tratando de potencia a potencia, el presidente de Kennecott, Frank R. Milliken, envió el memorándum con con una carta al Presidente Frei, el 3 de diciembre. El día 14 contestó Frei al presidente Milliken, "expresando su total acuerdo con ese entendimiento".

El entendimiento consiste en que Braden Copper, subsidiaria de Kennecott, se convierte en una sociedad anónima chilena. El Estado chileno compra el 51% de las acciones de El Teniente. Kennecott retiene el 49%. Chile paga a Kennecott 80 millones de dólares que ésta "presta" a la nueva compañía "chilenizada". El Gobierno chileno, a su vez, consigue 20 millones de dólares y los presta a la nueva sociedad y, además, gestiona con la misma finalidad un préstamo de 100 millones de dólares. La nueva sociedad con un capital de 200 millones de dólares ampliará las viejas instalaciones de Braden para aumentar la capacidad instalada de 180 mil toneladas cortas a 280 mil.

Para fijar en 80 millones de dólares la parte de Braden que compra el Estado, los negociadores se basaron en un avalúo hecho por la firma norteamericana The American Appraisal Company, el 30 de noviembre de 1964, tasando las instalaciones en 238.800 millones de dólares y el conjunto de la mina en 406.231 millones.

Desde 1904, la Braden ha producido unos 6 millones y medio de toneladas de cobre fino y están cubiertos otros

15 millones de cobre superior al 1% y otros 10 millones más, todo lo cual aseguraría una producción por 90 años más.

La Kennecott se beneficia por el aumento de producción (para lo que no invierte un dólar), por la rebaja y congelación de impuestos, y por su carácter de "socio" del Estado chileno, lo cual la asegura contra conflictos obreros y otra clase de medidas. Según el propio Mr. Haldeman, la Braden obtenía una utilidad de 12 dólares por cada 100, y "al día siguiente del convenio podría ser 13 dólares". Como si fuera poco, el actual Gobierno democristiano no ha desahuciado el acuerdo con EE. UU. que garantiza a las inversiones yanquis contra el riesgo de inconvertibilidad monetaria, expropiación y riesgo de guerra. Al contrario, el actual Gobierno ha consolidado esos acuerdos que otorgan un carácter de "extraterritorialidad" a las compañías norteamericanas.

Mr. Haldeman confesó que la idea de "asociarse" en Chile le nació a la Kennecott "durante la campaña electoral del Partido Demócrata Cristiano, cuando fijó sus líneas de aumento de la producción y la idea de asociación con las empresas". Este planteamiento democristiano correspondía más bien a una línea de las propias empresas yanquis. Haldeman dijo: "Eso no nos extrañó porque Kennecott, en estos últimos años, ha seguido la línea de que cualquier aventura en la cual se embarcara en países fuera de los límites de EE. UU., sería la base de asociación, con los intereses de dicho país y los capitales de dicho país". Y agregó que Kennecott ha puesto en marcha varias propiedades mineras en Australia, Canadá y Puerto Rico "sobre la base de asociación".

Mr. Haldeman agregó que esta política de "asociación" comenzó hace unos 5 años, y dijo: "Si la Kennecott hubiera descubierto ayer el mineral de El Teniente (en realidad no lo descubrió, sino se apropió de él), no haría la explotación ella sola sino en conjunto con el Gobierno".

Queda en claro que la "chilenización" no es idea democristiana, sino norteamericana.

Además, Kennecott tiene entre el 15 y 18% de las ac-

¿GENDARME O SOCIO?

EL CELO DEMOSTRADO por el nuevo "socio" que tienen las compañías extranjeras del cobre ha llegado incluso a los peores excesos. El 11 de Marzo de este año, el país fue conmovido por la muerte de ocho personas en el mineral de El Salvador, de Anaconda. En esa ocasión las fuerzas policiales y militares segaron la vida de 2 mujeres y seis mineros que se encontraban en huelga de solidaridad con los trabajadores del centro cuprero de El Teniente, de la Kennecott.

El Gobierno democristiano no vaciló en usar la "mano dura" contra los mineros del cobre y en enlodar el prestigio del Ejército, haciéndole tomar parte en una masacre, con tal de asegurar la tranquilidad del "socio" norteamericano. Anaconda y Kennecott tienen razón en estar felices con los convenios. Se aseguran un "socio" que servirá de gendarme armado de sus intereses, aumentarán sus utilidades, rebajarán su tributación y ésta quedará congelada por 20 años. ¡El gran negocio!

ciones de las empresas mineras que hay en Alemania Occidental, otro país estrechamente ligado al conjunto de influencia extranjera sobre el actual Gobierno chileno. Mr. Haldeman admitió que su empresa al "asociarse" con el Gobierno chileno busca "una mayor rentabilidad y una mayor seguridad de la rentabilidad". Ganará más, estará más segura, y manejará el negocio. El convenio establece que "el Directorio de El Teniente delegará en Kennecott las facultades que estime convenientes y que quedarán comprendidas en un contrato de administración por un cierto periodo de tiempo".

Se comprende así la alegría de Kennecott por este nuevo "Desastre de Rancagua" inferido a Chile. Pero que aguarde. Ya vendrán mejores tiempos... para los chilenos.