

## Proteccionismo y restructuración en la industria del cobre: las políticas de los productores\*

La década de los ochenta constituye para la industria del cobre un período de ajuste gobernado por las fuerzas del mercado<sup>1</sup>. La sobre-capacidad estructural de producción está siendo lentamente absorbida por el bajo crecimiento del consumo, los precios permanecen bajos, y la capacidad productiva de más altos costos se ve forzada a cerrar. Los proyectos de gran tamaño se han postergado indefinidamente.

En este proceso de ajuste se han generado roces agudos entre los productores de distintas regiones y de costos de producción también disímiles. Los productores de más altos costos son los de Estados Unidos, que han sido tradicionalmente dominantes en el mercado, pero que hoy están sufriendo con mayor intensidad los efectos del ajuste.

Este artículo describe brevemente la situación estructural de la industria del cobre en Estados Unidos y analiza la reacción de los grupos afectados por la crisis del cobre en ese país, en el marco más general del debate político y técnico sobre la política industrial. Se analiza más en particular cuál habría sido el efecto probable y la eficacia de la restricción a las importaciones que solicitaron los productores de cobre a la International Trade Commission (I.T.C.), y se considera luego los motivos del rechazo presidencial de tales propuestas.

Por último, se sugieren caminos para acelerar el proceso de ajuste señalado y para disminuir la intensidad de los probables roces futuros entre los productores.

### *La situación de la industria del cobre en Estados Unidos*

Estados Unidos ha sido el principal productor de cobre del mundo desde que declinó la producción chilena, proveniente de óxidos de

\*Trabajo presentado al Encuentro Anual de Economistas, Punta de Tralca, Chile, 13-15 de diciembre de 1984.

<sup>1</sup>Para un detalle ver "Chile y CIPPEC en el Mercado Mundial del Cobre: Frenar la Producción o Expandir el Consumo", SDE/3 - DE/4, 1984.

alta ley, a fines del siglo pasado. En la etapa que siguió, de explotación de yacimientos en gran escala, este país ha tenido la mayor capacidad de mina, pero su producción efectiva es desde 1982 inferior a la chilena. Alcanzó su producción máxima en 1970.

Se estima que las pérdidas acumuladas por las empresas de Estados Unidos en 1982, 1983 y la primera mitad de 1984 alcanzan a los dos mil millones de dólares, lo que ha forzado el cierre de casi 700 mil toneladas métricas de capacidad de mina, considerando cierres parciales y totales. El empleo en la industria ha disminuido de 45 mil ocupaciones en 1980 a 21 mil a mediados de 1984<sup>2</sup>.

El hecho que la producción se haya reducido principalmente en Estados Unidos se debe a que las minas de ese país tienen costos más altos. En algunos círculos se ha sostenido que la crisis del mercado se debe al comportamiento de las empresas estatales en los países en desarrollo. Estas empresas no responderían a los bajos precios reduciendo la producción, como lo harían las compañías privadas. Tal comportamiento habría llevado a una enorme acumulación de inventarios, lo que a su vez habría imposibilitado la recuperación del precio en la fase de expansión del ciclo económico.

Pero un análisis más cuidadoso revela que tal apreciación no es correcta. En efecto, muchas empresas estatales de los países en desarrollo tienen costos sustancialmente inferiores. En el caso de CODELCO, esta empresa ha tenido permanentemente utilidades, aún con precios tan deprimidos como los registrados en estos últimos años.

En el caso de otras empresas, en la medida que los precios cubren sus costos operativos, la conducta esperada de acuerdo a la lógica económica no es el cierre de operaciones. Por último, hay casos en que las empresas pueden tener pérdidas desde un punto de vista privado, pero si se valora la divisa en términos sociales, al país le conviene mantener la producción.

En cambio, se ha observado que si bien algunas operaciones en Estados Unidos han cerrado por los bajos precios, otras han continuado produciendo, a la espera tal vez de un mejoramiento de la cotización.

En el esquema de manejo tradicional de la industria, en el pasado, las empresas transnacionales disminuían producción en sus subsidiarias para ajustar oferta y demanda con mayor rapidez. No siempre la distribución de esos cortes respondía a los costos relativos, sino que a la factibilidad política de realizarlos. Al haber perdido el dominio de sus subsidiarias, las compañías ya no están en capacidad de imponer reducciones de producción. Por su parte, los productores del Tercer Mundo no están convencidos que les sea

<sup>2</sup>Ver Copper Studies (1984, b).

ventajoso hacerlo, por lo menos mientras sigan produciendo muchas operaciones de altos costos de compañías privadas.

Tres elementos son los de mayor relevancia para explicar los altos costos de producción en Estados Unidos. Ellos son las bajas leyes de sus minerales, los altos costos laborales y los costos originados por las regulaciones ambientales. En cuanto a las leyes de los minerales, las de Estados Unidos se estiman como promedio en 0,61% y 0,69% para minas a tajo abierto y subterráneas, respectivamente<sup>3</sup>. Otras estimaciones, coherentes con éstas, indican que las leyes de Chile corresponden a dos veces y media las de Estados Unidos<sup>4</sup>.

Por otra parte, los costos laborales por empleado serían en Chile el 30% de los de Estados Unidos<sup>5</sup>. Además, los salarios en la minería en Estados Unidos han subido mucho más rápido que los salarios promedios en la industria manufacturera de ese mismo país, hecho que sería un factor importante en la falta de competitividad de la industria del cobre de EE. UU. Mientras en 1950 los salarios pagados en la minería eran muy similares a los del conjunto de la industria manufacturera, en 1983 los superaban en casi 50%<sup>6</sup>.

La productividad por trabajador es más alta en Estados Unidos que en otros países. Ello puede deberse en parte a que, como consecuencia del alto costo del factor trabajo, las faenas son más intensivas en capital. Sin embargo, esa mayor productividad no alcanza a compensar la desventaja en salarios, y por lo tanto el costo laboral por unidad de producto es de todas maneras más alto en Estados Unidos<sup>7</sup>.

Las diferencias de costos en el abastecimiento de energía y de otros materiales, así como de repuestos, no parecen tener un efecto tan importante como los otros señalados. Pero los costos relacionados con la regulación de la contaminación ambiental son altos. Estos gastos están asociados, en cierta medida, a la explotación de yacimientos con menores leyes y más impurezas, y a la localización de minas, fundiciones y refinerías en áreas más pobladas. Tales costos, que en 1973 se estimaban en 4,8 centavos de dólar por libra de cobre, habrían llegado a 13,2 centavos en 1983<sup>8</sup>.

Las empresas cupríferas norteamericanas han estado haciendo esfuerzos importantes para reducir sus costos y recuperar su posición competitiva dentro de la industria. De las desventajas competitivas que afectan a estos productores, algunas son irreversibles,

<sup>3</sup>Ver Pino, V. (1984).

<sup>4</sup>Ver Kovisars, L. (1984), gráfico 5 del apéndice.

<sup>5</sup>Ver Kovisars, L. (1984), gráfico 6 del apéndice.

<sup>6</sup>Pindyck, R. y Rotemberg, J. (1984).

<sup>7</sup>Ver Kovisars, L. (1984), gráfico 7 del apéndice.

<sup>8</sup>CODELCO-CHILE (1984), p. 54.

como sus bajas leyes del mineral, y otras, como los costos laborales, probablemente se podrán revertir sólo en forma parcial.

Se estima que el promedio de los costos operativos en Estados Unidos —sin considerar el ingreso de subproductos— bajó en 9% en términos reales entre 1980 y 1982. De ese porcentaje, un 1% tendría como origen el cierre de algunas minas de altos costos y la apertura de minas nuevas de costos menores. Un 2 a 3% se derivaría de ahorros temporales y postergación de gastos, y un 5 a 6% se explicaría por reducciones permanentes de costos<sup>9</sup>. Otras estimaciones sitúan el ahorro de costos en el período en 10,5 centavos por libra<sup>10</sup>.

Para reducir el gasto en mano de obra, se han renegociado los contratos laborales. Los sindicatos, después de varios meses en que la operación ha permanecido cerrada, han estado más dispuestos a rebajar las condiciones salariales. Debe notarse que el alto nivel de desempleo en la minería debilita enormemente el poder de negociación de los trabajadores.

Phelps Dodge siguió la estrategia de no arreglar la huelga declarada por sus sindicatos, y después de un cierto período reabrió las minas con personal no sindicalizado. En éste y en otros casos, las empresas han logrado que los trabajadores se desafilien del sindicato multiempresa que los representaba.

También con el objetivo de reducir los costos, en varios casos se ha procedido a rediseñar la mina. Para ello se ha seguido un plan de explotación con una ley de corte más alta, trabajando áreas del yacimiento con reservas de mejor calidad. Aunque por esta vía se reduce la vida útil de la mina y también el ritmo anual de producción, se obtiene un costo operativo más bajo. En otros casos, las compañías han optado por cerrar sus minas o plantas de más altos costos, y han seguido trabajando sólo con las operaciones más rentables.

En otro plano, se han aplicado medidas ahorradoras de costos por medio del uso de unidades móviles de molienda al interior de la mina; de una utilización más intensiva del transporte por correas; del uso de camiones con trole auxiliar, para el traslado de material desde la mina a los chancadores y botaderos; del empleo de variadas técnicas de lixiviación, y otras.

Algunas empresas han renegociado las condiciones del abastecimiento de energía eléctrica, lo que puede significar un ahorro de 10 a 20% en este componente<sup>11</sup>. Cierta cooperación entre los productores también permitiría alguna racionalización en los costos. Por ejemplo, Kennecott y Anaconda han firmado recientemente un

<sup>9</sup>G.R.U. (1984).

<sup>10</sup>Brook & Hunt (1983).

<sup>11</sup>Metals Week (1984).

acuerdo para explotar como una sola unidad las minas Bingham Canyon de Kennecott y Carr Fork de Anaconda, las cuales se encuentran adyacentes.

Con este conjunto de medidas, hay minas que han logrado rebajar los costos en 20 centavos de dólar por libra de cobre o más. Así, por ejemplo, se estima que en la mina Chino de Kennecott, la rebaja de costos ha sido de 31 centavos; en Mission Copper de Asarco, de 23 centavos; y en Silver Bell, también de Asarco, de 17 centavos<sup>12</sup>. Si bien esto mejora la perspectiva de supervivencia de al menos algunas empresas cupríferas, enfrentar el problema de la falta de competitividad por la vía de reducción de costos será insuficiente para lograr que la industria norteamericana mantenga en el futuro la dimensión que ha tenido históricamente.

### *La reacción de los grupos afectados*

La amenaza que significa un redimensionamiento de la industria del cobre a una escala menor ha provocado una fuerte reacción por parte de los grupos afectados: empresas, trabajadores y comunidades donde la industria tiene importancia.

Estos grupos han estado presionando por la aplicación de medidas de protección a la producción norteamericana de cobre. Se ha solicitado, con éxito parcial, que Estados Unidos condicione o veto el otorgamiento de créditos a otros países productores de cobre, por parte de organismos intergubernamentales. También se han hecho peticiones de imponer cuotas, aranceles o acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones hacia Estados Unidos. Por último, se ha pedido que el gobierno adopte una actitud más cooperadora hacia las empresas afectadas, por la vía de relajar las regulaciones, sean éstas relativas al control de la polución ambiental, a las restricciones antimonopólicas, u otras.

A nivel del Congreso las presiones han sido canalizadas por los representantes de aquellos Estados en que la industria del cobre tiene mayor relevancia en la economía regional, como Arizona, Nuevo México, Nevada, Montana, Utah y Colorado. Las principales empresas productoras se organizaron para presentar su caso y pedir protección a la I.T.G. Con anterioridad habían obtenido de la Administración la formación de un "Task Force" o comisión interministerial, con el fin de examinar los problemas de la industria y elaborar formas de superarlos.

Aunque, como se verá más adelante, la protección permanente de la industria del cobre resulta poco conveniente desde un punto de vista global de la economía de EE. UU., existen costos privados

<sup>12</sup>Mining Journal (1984).

importantes y argumentos que hacen comprensible que ciertos grupos pidan apoyo.

Para los dueños de las empresas cupríferas, el cierre de sus plantas significa pérdidas de capital cuantiosas por inversiones ya realizadas, las que no tienen usos alternativos relevantes. La venta de equipos, maquinarias y otros se hará a un valor sustancialmente menor que la rentabilidad esperada de la inversión original. Los staffs ejecutivos de las empresas se resisten también a los cierres. Ellos buscan mantener sus ocupaciones, las que son altamente remuneradas.

Muchas empresas están intentando diversificarse hacia otras actividades. Phelps Dodge, una compañía tradicionalmente dedicada al cobre, ha optado por establecer una división de Minas Pequeñas para producir metales preciosos con contenido de fundentes para sus fundiciones. Varias empresas petroleras, que ingresaron a la industria del cobre en la década del setenta, están evaluando o han decidido salirse de ella. Por ejemplo, Atlantic Richfield está tratando de vender las unidades productivas de Anaconda; Louisiana Land and Exploration desea hacer lo mismo con las operaciones de Cooper Range, y Pennzoil quiere deshacerse de las faenas de Duval<sup>18</sup>. Sin embargo, la diversificación es un proceso gradual y que, en alguna medida, está condicionada por la magnitud de los recursos disponibles de las compañías. De allí que, aún en el caso que la estrategia sea salirse de la industria, las empresas están interesadas en depreciar las inversiones que ya han realizado, mientras se produce el ajuste, y maximizar sus fondos disponibles para otras inversiones.

Los costos para el sector laboral son numerosos. En primer lugar está el problema del desempleo, en especial en zonas donde la industria cuprífera es una actividad predominante. En esas áreas, el cierre de plantas provoca desempleo masivo, que puede extenderse por períodos prolongados, sin que exista la posibilidad de reabsorber fácilmente la mano de obra desocupada dentro de la región o en trabajos similares. De allí que se produzcan otros dos costos, el del traslado y reubicación geográfica del trabajador y su familia, y el de reentrenamiento del trabajador para poder desempeñarse en una actividad en que exista mayor demanda. Por último, los trabajadores del cobre en Estados Unidos han estado organizados dentro del sindicato de trabajadores del acero, el cual es uno de los más poderosos del país. A través de negociaciones colectivas han logrado condiciones salariales y beneficios muy favorables. Las alternativas laborales en otros sectores, como servicios o industrias nuevas con menos sindicalización, significan en la mayoría de los casos aceptar una caída en los ingresos.

<sup>18</sup>Copper Studies (1984, d).

Las comunidades donde están las empresas cupríferas también están y seguirán sufriendo costos elevados con el proceso de ajuste de la industria en Estados Unidos. Los cierres de empresas tienen un efecto negativo significativo sobre el presupuesto público de las comunidades. Por una parte, se produce una merma en sus ingresos debido a una caída en la recaudación tributaria. Por la otra, sus gastos se ven incrementados por la necesidad de otorgar un mayor número de subsidios de cesantía. Adicionalmente, se produce un deterioro general en los ingresos y el nivel de vida de la comunidad. Ello incide en un menor nivel de demanda agregada y de actividad económica, lo cual implica un efecto negativo indirecto sobre el empleo en otras actividades. Debe sumarse además el costo social derivado de la desarticulación de las comunidades.

A favor de la mantención y protección de una industria cuprífera fuerte en Estados Unidos se plantean otros argumentos de tipo más bien estratégico. Se sostiene la conveniencia de que los consumidores nacionales cuenten con un abastecimiento seguro de la materia prima, y que no dependan excesivamente de productores localizados en países subdesarrollados, de los cuales se teme inestabilidad en su comportamiento como oferentes. También se dan motivos de tipo bélico estratégicos, señalándose que sería poco aconsejable depender de terceros países en el abastecimiento de cobre, en caso de conflictos armados.

#### *Proposiciones para enfrentar la crisis de las industrias básicas*

La situación que afecta a la industria del cobre en Estados Unidos es común a numerosas industrias básicas, como las del acero, textiles, calzado, vestuario, productos de consumo electrónicos, automotriz y muchas otras. Por diversos factores, estos sectores han perdido competitividad en relación a productores de otros países, en algunos casos desarrollados y en otros en vías de desarrollo. El problema ha causado creciente preocupación dentro de sectores políticos, técnicos, profesionales y de economistas en ese país. Muchos piensan que se trata de una tendencia estructural que estaría afectando a una gran parte de la industria de Estados Unidos<sup>14</sup>.

Existe un grupo relativamente amplio, ligado en términos generales al Partido Demócrata, que ha estado impulsando la idea de diseñar y poner en marcha una política industrial para Estados Unidos<sup>15</sup>. Plantean que existe un sinnúmero de regulaciones, impuestos, subsidios, medidas de protección, apoyo financiero y otros,

<sup>14</sup>Reich, R. y Magaziner, I. (1983) y Business Week (1980).

<sup>15</sup>Entre los más importantes están Robert Reich, Profesor de Administración y Política Pública de la Universidad de Harvard; Lester Thurow, Profesor de Economía de M.I.T.; y Félix Rohatyn, banquero de inversiones y socio principal de Lazards Frères Company.

todos ellos concebidos en forma ad-hoc y descoordinada, y que tienen efectos contradictorios en el desarrollo de cada industria. En su reemplazo se propone racionalizar todos estos mecanismos de intervención gubernamental, y concebir un plan coherente de política industrial en que los objetivos perseguidos sean explícitos y hayan sido sometidos a una evaluación de conveniencia económica. Además, plantean que el mercado es muchas veces lento e ineficiente para ajustar la economía hacia el desarrollo de aquellos sectores de mayor rentabilidad y de mejores perspectivas en el largo plazo. Por lo tanto, sería necesario hacer un mayor uso de la planificación. Por último, fundamentan su posición en el hecho que los gobiernos de otros países desarrollados, como los europeos y Japón, están impulsando el desarrollo de ciertas industrias de alta tecnología, que consideran serán sectores claves en el futuro. Esto da a algunas empresas de esos países una ventaja en la carrera por desarrollarse y por lograr una posición dominante en los mercados internacionales. Si Estados Unidos no replica con una política similar, sus empresas quedarían rezagadas en este proceso.

Las proposiciones hechas desde las filas de este grupo incluyen en general la creación de un consejo tripartito, integrado por representantes empresariales, laborales y del gobierno. Este consejo se abocaría a diseñar políticas consensuales entre las distintas partes afectadas, en un ánimo de colaboración y no de antagonismo, orientadas a enfrentar el problema de recuperar la competitividad de la industria norteamericana. Se buscaría también la representación de los sectores menos organizados, como los consumidores, los contribuyentes, las minorías más pobres, los jóvenes y la comunidades afectadas.

El consejo tripartito se encargaría de evaluar y definir cuáles son las industrias que considera que tienen viabilidad económica y mayores perspectivas para el futuro, y en qué casos la falta de competitividad se debe a problemas estructurales —como acceso a recursos básicos de menor calidad o diferenciales de salarios muy grandes— que difícilmente serán superables. Luego, se propondría un esquema global y consistente de apoyos financieros, protección temporal, subsidios, ventajas tributarias y disminución de regulaciones, para apoyar un desarrollo eficiente y competitivo de las empresas que se consideren con mejores perspectivas; y que aminoren los costos de ajuste, como cierre y reubicación, en el caso de empresas sin ventajas comparativas.

En relación al primer tipo de empresa, se diseñaría un plan de apoyo por un período limitado de tiempo y con una contrapartida efectiva, consistente en un plan de concesiones y otras medidas por parte de la administración y de los trabajadores de la empresa, que asegure una recuperación y desarrollo competitivo de la misma. El apoyo sólo duraría mientras se produce el proceso de ajuste o con-



solidación, para así evitar la ineficiencia que probablemente provendría de una protección permanente.

En el caso de empresas que deban reducirse o cerrar, se contemplaría también un período limitado de apoyo y protección para evitar un ajuste demasiado abrupto y costoso. Así, la empresa, los trabajadores y las comunidades locales tendrían un plazo razonable para reinvertir en otras actividades, reubicarse en otros empleos y acondicionarse a la nueva situación. Adicionalmente, se llevarían a cabo planes de reentrenamiento laboral y se promovería la absorción en otras actividades de la mano de obra desocupada.

Por último, se incluye un programa de reconstrucción de la infraestructura pública y social del país —como puertos, caminos, puentes, escuelas, hospitales y ferrocarriles— la que se considera ha sufrido un notorio deterioro. Este programa tendría el beneficio adicional de ser una fuente importante de absorción de mano de obra desempleada.

Para financiar el plan industrial se ha propuesto usar mecanismos tributarios, como un impuesto progresivo al consumo, y la creación de un banco federal o bancos regionales de desarrollo, con un aporte inicial del Congreso y entradas posteriores provenientes de las mismas operaciones bancarias.

El resultado final de esta política industrial sería, probablemente, reorientar a la economía norteamericana hacia actividades industriales más intensivas en tecnología y conocimiento, y hacia cierto tipo de servicios, como los financieros. Las industrias intensivas en mano de obra poco especializada, como textiles, calzado y vestuario, tenderían a reubicarse en zonas de bajos salarios con las que Estados Unidos no podría competir. Las actividades intensivas en recursos naturales que en Estados Unidos son de calidad inferiores, como es el caso del cobre, también deberían localizarse principalmente en los países que posean mayores ventajas comparativas.

Las industrias norteamericanas menos competitivas no desaparecerían completamente, sino más bien se redimensionarían a un tamaño menor. Podrían subsistir aquellas unidades más competitivas y que tengan la posibilidad de reestructurarse y lograr una competitividad suficiente. El gobierno podría favorecer este proceso de incremento de eficiencia liberalizando, en casos específicos y bien calificados, algunas regulaciones como las referentes a contaminación ambiental, o las prohibiciones contenidas en la ley antimonopólica en cuanto a fusión horizontal o acciones concertadas entre empresas de una misma industria.

La industria del cobre sería una candidata para este proceso de redimensionamiento. Existen algunas empresas específicas que son competitivas o que han tomado y estudian medidas para subsistir rentablemente. Pero la industria en su conjunto tendría un tamaño relativo sustancialmente menor al que tuvo en el pasado.

*Criticas a la proporción de una política industrial*

Diversos sectores políticos y de economistas han reaccionado ante la proposición de una política industrial. Tanto economistas liberales keynesianos como, monetaristas y partidarios del "supply side economics" se han manifestado contrarios a la idea de una planificación más centralizada. Todos ellos piensan que el mercado es el instrumento más eficiente en la asignación de recursos, y cualquier intento de sustituirlo o corregirlo está destinado a tener más costos y problemas que ventajas. Además, plantean que los problemas globales de la industria norteamericana se deben más bien a factores coyunturales y macroeconómicos, como las relaciones cambiarias y la recesión internacional, y no a tendencias estructurales irreversibles. Existirían algunos casos específicos en que efectivamente habrían problemas estructurales, pero en tales casos lo mejor sería que las condiciones del mercado obligaran a un ajuste rápido.

Para los keynesianos<sup>16</sup> la respuesta adecuada es recurrir a instrumentos macroeconómicos de gasto fiscal y expansión monetaria que compensen tendencias recesivas del mercado, mantener un tipo de cambio competitivo, utilizar mecanismos de bienestar social para superar problemas de inequidad del sistema, y dejar que el mercado asigne los factores y decida qué actividades deben desarrollarse.

Los monetaristas<sup>17</sup>, por su parte, enfatizan la necesidad de controlar la oferta monetaria y el gasto fiscal, para crear condiciones de estabilidad económica. En ese ambiente sería posible el crecimiento, lo cual anularía la preocupación por la situación de la industria de Estados Unidos, y el mercado sería el encargado de priorizar las actividades a desarrollarse.

Los artífices del "supply side economics"<sup>18</sup> plantean una mayor preocupación por los aspectos microeconómicos del desarrollo económico. Sin embargo, para ellos el problema principal es disminuir los gravámenes, regulaciones e interferencias estatales, con el fin de permitir que el mercado opere y asigne los recursos más libremente. Proponen reducciones de impuestos y de regulaciones, lo que aumentaría el ahorro, el trabajo, la productividad y la formación de capital, y se oponen a cualquier alternativa que implique mantener o aumentar el nivel de intervención actual.

Algunos personeros de orientación más radical<sup>19</sup>, si bien partidarios de una planificación más centralizada, plantean su preocupación por los efectos sociales de la reestructuración propuesta por el plan industrial sobre las comunidades de los trabajadores; así como

<sup>16</sup>Bartlett, B. (1983) y Lawrence, R. (1983).

<sup>17</sup>Stein, H. (1983).

<sup>18</sup>Gilder, G. (1983).

<sup>19</sup>Bowles, S., Gordon, D. y Weisskopf, T. (1983).

por el grado de democracia en las decisiones de planificación que se toman; y por el hecho que los mecanismos de decisión propuestos podrían transformarse en una instancia más para que grupos poderosos y grandes corporaciones presionen por conseguir ventajas.

### *La administración republicana frente a la petición de protección*

La reacción de Reagan en relación a la petición de protección de las compañías cupríferas ante la I.T.C. ha tenido varias dimensiones. En primer lugar existe un aspecto político. Los productores de cobre primario se movilizaron con fuerza; participaron 11 de las principales compañías productoras en la petición ante la I.T.C., las que representan un 93% de la producción de mina en ese país. Además, presionaron políticamente para lograr una decisión favorable. Pero la industria del cobre no tiene la relevancia nacional de otros sectores, como el del acero o el automotriz. Aunque se trata de una actividad clave en algunos Estados, cuyos representantes efectivamente han mostrado posiciones fuertes en relación a este problema, hubo otros sectores de gravitación política similar que se movilizaron en contra de las proposiciones de protección al cobre. En particular los semimanufactureros consumidores de cobre, ejercieron una importante presión en las fases finales para impedir una decisión de protección por parte de Reagan, la que les habría resultado muy desfavorable, como se verá más adelante.

Adicionalmente, hubo sectores que, aunque tuvieron menos importancia en la dimensión política del problema, también hicieron valer sus puntos de vista. Compañías norteamericanas con inversiones en cobre en el exterior como Exxon, se manifestaron contrarias a las restricciones de cobre en Estados Unidos. También fundamentaron su oposición a tal medida productores extranjeros como compañías canadienses, CODELCO y CIPEC.

En segundo término es importante considerar la orientación económica global del gobierno republicano. La plataforma económica de Reagan ha enfatizado las bondades de la libertad de mercado, para permitir que éste asigne en la mejor forma posible los recursos productivos. Para ello se han propuesto y llevado a cabo reducciones tributarias y disminuciones de las regulaciones gubernamentales, las que incentivarían la actividad privada, el ahorro, el trabajo y la formación de capital. También se ha señalado la importancia de poner en marcha políticas monetarias que creen condiciones de estabilidad financiera y macroeconómica. En ese ambiente, la empresa privada podría florecer<sup>20</sup>.

<sup>20</sup>En la convención del American Mining Congress en Arizona, poco antes de la elección presidencial, el Secretario del Interior William Clark defendió a la administración republicana, señalando que ha creado un ambiente económico

Este planteamiento en cuanto a la economía interna se traduce en medidas análogas en lo referente a la economía internacional: libertad de acceso a los mercados y de movilidad de los flujos de capital e inversión, énfasis en mecanismos privados en las relaciones económicas y de financiamiento internacional, promoción de un ambiente de estabilidad internacional, etc. Las proposiciones de proteccionismo se contradicen esencialmente a esta plataforma global. Si bien el gobierno ha aprobado medidas proteccionistas en algunas industrias con mucha capacidad de presión política, como ha sido en el caso del acero, de los textiles y de la industria automotriz, su disposición es tratar de evitar en lo posible mayores restricciones a la libertad de comercio.

Algún rol puede haber jugado en la decisión de negar protección, el hecho que fueron desvirtuados los argumentos sobre subsidios gubernamentales a las empresas productoras de cobre estatales, o de apoyo indebido de los organismos crediticios multilaterales.

Sin embargo, y quizás principalmente, la decisión del Presidente de Estados Unidos estuvo basada en consideraciones sobre la conveniencia económica de la medida. En efecto, además de los elevados costos que la aplicación de medidas restrictivas habrían significado para la economía de ese país, en particular de los semifabricantes de cobre, ellas habrían tenido poca efectividad en lograr un mejoramiento significativo y sostenido de la situación económica de las empresas.

#### *Impacto de las cuotas sobre el precio en Estados Unidos*

La imposición de cuotas o aranceles a las importaciones de cobre blister y refinado, en la magnitud y por el tiempo solicitados por las once compañías productoras, habría resultado claramente insuficiente para mejorar la situación competitiva y mantener el tamaño histórico de esa industria. Aunque la protección habría provocado algún aumento en el precio del cobre en el mercado de Estados Unidos, y por esa vía un mejoramiento en la situación económico-financiera de los productores, ese incremento habría sido pequeño y por un período de tiempo muy reducido.

Para fundamentar tal conclusión resulta conveniente analizar brevemente la forma actual de funcionamiento del mercado internacional del cobre. Desde hace algunos años este mercado opera en forma relativamente integrada, con precios similares para el refinado en Estados Unidos y en el resto del mundo<sup>21</sup>.

---

en el cual las empresas mineras norteamericanas pueden investigar y expandirse. Ver *Metal Bulletin* (1984).

<sup>21</sup>Ver "Estructura de la industria del cobre y políticas de acción en el mercado", DE/, 1982.

Dentro de la industria existen productos con distintos grados de elaboración: concentrados, blister, chatarra, refinado y diversas semimanufacturas. Todos ellos se comercian internacionalmente, por lo cual se puede definir un mercado específico para cada uno de ellos. Sin embargo, el más transado es el cobre refinado, y en general los precios de los demás productos se definen en referencia al precio de este último, con premios y descuentos.

Por la hegemonía que ejerce el refinado y su precio sobre los demás mercados, el equilibrio de la industria se suele visualizar en función del equilibrio de este mercado. En cada período hay un flujo de consumo y de producción de refinado, los que son relativamente inelásticos a precios, especialmente en el corto plazo. Ello explica que, a este plazo, no se logre un equilibrio entre estos dos flujos, generándose en consecuencia ya sea una situación de sobreconsumo o una de sobreproducción. Como todo mercado de exceso de oferta (o demanda) el equilibrio del precio del refinado se logra a través de la interacción entre la demanda y la oferta de stocks de cobre<sup>22</sup>.

De haberse impuesto cuotas a las importaciones de cobre de Estados Unidos, se habría provocado una desintegración o segmentación del mercado internacional. Cada área habría logrado un equilibrio de mercado independiente de acuerdo a la oferta y demanda de cobre existente. Los precios de los dos mercados podrían haber diferido en la medida que la restricción a la disponibilidad de cobre hubiese sido efectiva.

Al introducir una cuota a las importaciones de refinado y blister en Estados Unidos, en un primer momento habría disminuido la disponibilidad de cobre en el mercado norteamericano y aumentado tal disponibilidad en el resto del mundo. De allí que el precio interno de Estados Unidos habría tendido a subir y el del resto del mundo a caer. Análíticamente el efecto se puede visualizar como una disminución de los stocks de cobre dentro de Estados Unidos y un aumento en el resto del mundo, en el mismo monto que se hubiesen reducido las importaciones netas norteamericanas.

El efecto inicial sobre el precio dependería no sólo de la elasticidad de la demanda por stocks sino también de la elasticidad de la producción y el consumo. El incremento en el precio en Estados Unidos habría provocado un aumento de la producción y una disminución del consumo en ese mercado, y el efecto contrario habría ocurrido en el resto del mundo, debido a la caída de la cotización del cobre en el área. De este modo se compensarían parcialmente las variaciones iniciales en tal precio<sup>23</sup>.

<sup>22</sup>Para una justificación, ver Baeza, R., Cussen, P. y Vignolo, C. (1975).

<sup>23</sup>Si el análisis anterior se realiza para un plazo muy breve, las elasticidades de consumo y producción son cercanas a cero, de modo que el efecto sobre el

El impacto inicial del cambio en los inventarios de cobre se ha estimado por medio de un modelo simultáneo que incorpora ecuaciones de producción, consumo, stocks y precios, y que representa alternativamente a cada mercado.

El resultado obtenido es que el impacto inicial de la restricción a las importaciones se habría traducido en un diferencial inicial de precios entre el mercado norteamericano y el del resto del mundo que habría fluctuado entre 13 y 16 centavos de dólar por libra de cobre. Este rango se debe a que se supuso dos posibles tamaños para las cuotas. Se supuso también que la estructura de comercio para Estados Unidos, en el momento de implantarse la medida, era similar a la de 1983; y que Estados Unidos habría dejado de exportar refinado y blister, ya que la producción interna se habría destinado rápidamente a sustituir la disminución de importaciones<sup>24</sup>.

Sin embargo, resulta difícil que ese diferencial de precios hubiese llegado a observarse en la práctica, ya que habría inducido rápidamente una serie de cambios en los flujos de comercio de los demás productos de cobre.

En efecto, un cambio en la cotización del cobre refinado habría afectado también los precios de los concentrados, de la chatarra y de las semimanufacturas de cobre, los cuales fijan sus precios en relación al del refinado. Todos estos productos habrían tenido como consecuencia un precio en el mercado norteamericano superior al vigente en el resto del mundo. Por lo tanto, en un segundo momento, habría habido incentivos para aumentar la exportación de concentrados, chatarra y semimanufacturas de cobre hacia el mercado de Estados Unidos. Paralelamente, las exportaciones norteamericanas de tales bienes, al igual que las de blister y refinado, se habrían visto desincentivadas. De esta forma, se habrían tendido a equilibrar las disponibilidades de cobre en los dos mercados y a compensarse el diferencial inicial de precios del refinado entre ambos.

En el caso de los concentrados, las desviaciones de comercio tienen algunas limitaciones. En primer lugar, una parte significativa de los concentrados disponibles para el comercio internacional se encuentra comprometido a través de contratos de abastecimiento de largo plazo, cuya modificación resulta difícil. Por otra parte, los bajos descuentos de fundición y refinación cobrados por Japón, que es el principal país importador de concentrados, constituye un in-

---

precio está casi enteramente representado por la elasticidad de la curva de demanda por stocks. En el largo plazo, las elasticidades del consumo y de la producción son mayores en términos absolutos, por lo cual el efecto compensador de estas dos variables sobre el precio en cada mercado es mayor.

<sup>24</sup>Ver "Impacto en el mercado internacional del cobre de cuotas de importación en Estados Unidos", DE/5, 1984.

centivo importante para exportar hacia ese país en vez de hacia Estados Unidos. Por último, los costos de transporte de concentrados constituyen una barrera importante para la desviación de este producto hacia el mercado de Estados Unidos, especialmente considerando que, por la localización de las fundiciones y refinerías norteamericanas, el costo de transporte terrestre desde los puertos a ellas es muy elevado.

No obstante, aún considerando las restricciones anteriores, a diferenciales de precios relativamente bajos entre el mercado de Estados Unidos y el del resto del mundo podrían haberse producido desviaciones de concentrados desde México y Canadá hacia fundiciones norteamericanas.

La disminución de las exportaciones de concentrados de Estados Unidos está limitada por los compromisos de largo plazo que este país tiene con Japón, alrededor de 90% de las exportaciones que actualmente realiza.

En lo relativo a la chatarra, los diferenciales de precios habrían afectado tanto a las importaciones como a las exportaciones norteamericanas de este producto. El carácter más local de tal comercio y la importancia de los costos de transporte de la chatarra, implica que la primera desviación en las importaciones de chatarra se habría producido desde Canadá, México y otros países americanos, hacia el mercado de Estados Unidos. En todo caso este flujo tiene limitaciones por la disponibilidad de chatarra en tales países. Sin embargo, la desviación más importante de chatarra hacia Estados Unidos habría ocurrido del mercado europeo, desde donde las exportaciones hacia Estados Unidos habrían podido ser significativas aún con diferenciales de precios moderados. La limitación de este flujo está dada más bien por los requerimientos internos del mercado norteamericano.

Las exportaciones de chatarra se habrían afectado secuencialmente de acuerdo a criterios de cercanía geográfica y de descuentos cobrados por las fundiciones y refinerías en relación al precio del refinado. En efecto, las primeras en disminuir habrían sido las destinadas al mercado europeo, donde tanto los costos de transporte como los descuentos por procesamiento son más altos. Luego se habrían afectado las exportaciones de chatarra desde Estados Unidos hacia Japón y otros países de Asia. Aunque en este caso los costos de fletes son similares al costo de transporte hacia Europa, las condiciones de venta de chatarra en estos mercados, al igual que en el caso de los concentrados, son mucho más ventajosas.

Por último, los flujos de comercio de semimanufacturas pueden sufrir modificaciones sustanciales que habrían tendido a compensar el desequilibrio inicial de precios generados por la imposición de cuotas en Estados Unidos. El grado de competitividad del comer-

cio internacional de semimanufacturas depende del producto específico del cual se trate. En general existió mayor competencia entre los semis de menor grado de elaboración, ya que tienden a ser productos más uniformes, a la vez que las barreras arancelarias y los costos de transporte suelen ser menores.

En la actualidad alrededor de un 40% de las importaciones totales de Estados Unidos corresponde a aquellos productos más competitivos internacionalmente, y que además provienen de Canadá, Europa y Japón. De acuerdo a las condiciones de tal comercio (precios en cada mercado, costos de transporte, aranceles y otros), con diferenciales de precios muy pequeños como producto de las cuotas, se habría desviado una proporción significativa de producción de semis desde Europa hacia Estados Unidos. Por cierto ello habría estado limitado por las necesidades de abastecimiento de este último país.

Por otra parte, Japón exporta semis, clasificados como más competitivos, al área asiática. Es decir, también existiría un potencial de desviación de comercio desde esta área hacia Estados Unidos, dependiendo de los diferenciales de precios. Además habría sido factible algún aumento en las exportaciones de semis desde Canadá hacia el mercado norteamericano.

Por último, Estados Unidos no es un exportador importante ni muy competitivo de semimanufacturas y su principal comprador es Canadá, por verse favorecido tal comercio por factores de cercanía geográfica. Con diferenciales pequeños de precios entre el mercado norteamericano y el resto del mundo, las exportaciones de Estados Unidos a países distintos de Canadá podrían haberse visto significativamente afectadas. Con diferenciales algo mayores, también se habrían afectado las exportaciones a Canadá.

En síntesis, las variaciones potenciales que pueden ocurrir en el comercio de concentrados, chatarra y semimanufacturados de cobre son bastante elevados. De hecho ellas podrían haber llegado a compensar totalmente la menor disponibilidad inicial de cobre en el mercado norteamericano, resultante de la imposición de cuotas. Por lo tanto, en un plazo no muy largo los diferenciales iniciales en el precio del refinado entre Estados Unidos y el resto del mundo habrían tendido a desaparecer.

#### *Los costos de la protección*

En cuanto a los efectos económicos negativos que las medidas restrictivas habrían tenido para la economía norteamericana, es posible resaltar el costo que habría impuesto sobre la industria semimanufacturera de cobre de Estados Unidos, por la vía de la pérdida de competitividad que habría sufrido este segmento de la industria.

Efectivamente, esas empresas se habrían visto obligadas a abaste-



cerse de su principal insumo, a precios superiores a las cotizaciones a las cuales se habría estado abasteciendo la industria semimanufacturera del mundo<sup>25</sup>. Por lo tanto, y como se ha descrito antes, las compañías semielaboradoras de cobre de Estados Unidos que se encontrarán abasteciendo el mercado interno habrían tendido a verse desplazadas por el mayor flujo de importaciones resultante del diferencial de precios anotado, a la vez que aquellas empresas que se encontrarán exportando se verían desplazadas en sus respectivos mercados. Estos efectos habrían resultado particularmente relevantes en el caso de las semimanufacturas de menor grado de elaboración, que, como se dijo, presentan una mayor homogeneidad como producto y menores costos de transporte y restricciones arancelarias.

Como bien lo hicieron notar las propias empresas semimanufactureras al Presidente Reagan, la pérdida de empleos en este sector, por el efecto negativo de las cuotas, habría incluso sido mayor que a nivel de las etapas previas.

Adicionalmente la menor competitividad de las empresas semimanufactureras norteamericanas, podría haberse traducido a su vez en una menor demanda de cobre para los productores de la materia prima, con lo cual habría tenido un efecto negativo sobre estos últimos.

Resulta además discutible que la protección solicitada por los productores norteamericanos pueda ser visualizada como una medida temporal para que esta industria pueda alcanzar un nivel de eficiencia que le permita, posteriormente, competir a nivel internacional.

Ello porque, como se ha analizado antes, el efecto alcista que tales medidas habrían provocado sobre el precio del cobre en Estados Unidos habría sido pequeño y por un plazo breve. Pero, además, porque la industria estadounidense se maneja, hoy en día, con relativa eficiencia y su falta de competitividad se debe fundamentalmente a desventajas comparativas más estructurales, difícilmente reversibles, como la inferior calidad de los recursos minerales, los elevados costos de la mano de obra, la desfavorable ubicación geográfica de los yacimientos, los elevados costos para controlar la contaminación ambiental y otros factores.

Por lo tanto, la mantención de la competitividad de la industria cuprífera norteamericana requeriría necesariamente una protección o subsidio más permanente. Adoptar tal decisión involucraría un costo social derivado de la transferencia de excedentes que habría

<sup>25</sup>Este efecto puede ser muy importante, si se considera que el valor agregado por muchas de estas compañías es reducido en proporción al valor de la materia prima.

que movilizar hacia estos productores, el cual sería pagado, en última instancia, por todos los norteamericanos.

Por último, una protección permanente implica, también, el costo asociado a una ineficiente asignación de los recursos productivos del país. Ello por cuanto subsidiar o proteger a una industria poco competitiva, significa desviar recursos que podrían tener un uso alternativo más rentable en otras actividades productivas.

### *La restructuración de la industria y las opciones de política para Chile*

El proceso de restructuración de la industria del cobre, en respuesta a la situación de sobrecapacidad existente, es relativamente lento. Ello se debe, por una parte, a que opera a través del efecto que tienen los bajos precios sobre las decisiones de inversión. En cuanto a las faenas en operación, ellas muestran poca flexibilidad hacia la disminución de producción, por cuanto típicamente los costos fijos son una proporción alta de los costos totales.

Por otra parte, la sobrecapacidad se absorbe por la vía del crecimiento del consumo. Pero éste tiende a crecer más lentamente que en el pasado. En consecuencia, se requiere un período prolongado de precios bajos para que este ajuste se inicie, como ha sucedido en los últimos años. Ello trae consigo una cuota de roces entre los productores, tal como se ha visto recientemente.

Está en el interés de todos los productores evitar o disminuir tales roces. Se trata de diseñar en conjunto formas de abordar el período de transición que minimicen los costos de todos los participantes.

### *Las políticas de largo plazo*

Conviene tener presentes los objetivos y el marco de largo plazo en el que se circunscriben las políticas para enfrentar el proceso de restructuración.

Como se ha planteado en oportunidades anteriores<sup>26</sup>, a Chile le conviene expandir significativamente su producción, en particular incrementando la explotación de los proyectos de menores costos, muchos de los cuales se encuentran en CODELCO.

Una política de expansión productiva debe tomar debida consideración de las condiciones del mercado, y del impacto que ella tendrá sobre el mismo. El efecto de los nuevos proyectos sobre los precios no sólo afectará la rentabilidad esperada de éstos, sino tam-

<sup>26</sup>Ver "Expansión acelerada de la Gran Minería del Cobre: Antecedentes y Proposiciones", SDE/4 — DE/5, 1983.

bién los ingresos provenientes de minas nacionales actualmente en operación.

De allí que la expansión productiva del país debe estar en alguna forma regulada por el ritmo de expansión de la demanda, el ritmo de cierre natural de minas, y también por la velocidad con que sea posible apurar ese proceso de cierres. Puesto en otra forma, es necesario aumentar el potencial de mercado para dar cabida a los aumentos productivos del país.

Se trata, por una parte, de realizar esfuerzos hacia la creación de demanda, actitud que ha estado ausente en esta industria, orientada tradicionalmente a la creación de oferta. El diagnóstico de la actual situación en la promoción, así como las propuestas que pueden ponerse en marcha, se han discutido en otros documentos<sup>27</sup>.

Es posible tomar varias líneas de acción para limitar la producción de altos costos. En primer lugar conviene hacer todos los esfuerzos necesarios para mantener y aún profundizar las ventajas de competitividad nacionales, de modo de dejar claro que la inversión de altos costos o los intentos de protección tendrán costos crecientes e insostenibles en el tiempo; y que la única solución racional es la complementación industrial.

Por otra parte, es necesario dar al mercado señales claras, con el fin de evitar en la medida de lo posible la realización de inversiones basadas en supuestos erróneos sobre la evolución futura de la producción, el consumo y los precios. Para ello, es conveniente indicar en forma realista las posibilidades de crecimiento productivo en cada país, aumentando la transparencia y desincentivando la inversión menos rentable.

Así se evitará un mayor exceso de capacidad y de oferta en el futuro y se fomentará un ajuste más rápido de la ubicación geográfica de la industria. También es importante dar amplias garantías de que el abastecimiento de cobre desde los productores más competitivos será seguro, expedito, suficiente y en condiciones relativamente estables.

En una perspectiva de largo plazo, merece preocupación estudiar las formas en que se canaliza la inversión hacia nuevos proyectos. Interesa que no existan distorsiones que lleven a crear capacidad que será poco rentable, ya que perjudica al precio que rige para todos los productores. Esto puede suceder por errores de apreciación, como se anotó en los párrafos anteriores, o por una política deliberada tendiente a desarrollar recursos por motivos de autosuficiencia productiva, disminución de la dependencia externa o diversificación de las fuentes de abastecimiento. Ello podría traducirse en protecciones excesivas o en subsidios al desarrollo de proyectos.

<sup>27</sup>Ver "Expansión de la demanda por cobre: base para una política comercial", SDE/19 — DE/11, 1983.

Por otra parte, existen obstáculos al libre flujo de la inversión a los proyectos más rentables. En efecto, en la Ley de Comercio de Estados Unidos se ha introducido condicionamientos a la asignación de créditos por las agencias multilaterales y por la banca privada, que hacen más engorroso este tipo de crédito<sup>28</sup>.

*Políticas para enfrentar el período de ajuste*

Una política de crecimiento de la producción y de fomento del consumo no se contradice con la conveniencia de evitar la competencia descarnada entre los productores, en el corto plazo, y de generar un mercado más estable, en alguna forma administrado por las empresas líderes de la industria. Más aún, aunque por el momento no se hayan adoptado medidas proteccionistas en Estados Unidos, las presiones continuarán en el futuro. El disminuir los roces con los productores norteamericanos, y propiciar condiciones de mercado que sean favorables para muchos de ellos, ayudaría a atenuar tales presiones.

Se propone que productores chilenos y de CIPEC en general establezcan conversiones con empresas de cobre de otros países, en especial las norteamericanas. Éstas se deberían insertar en el contexto de dos aspectos básicos. En primer lugar un reconocimiento de las diferencias de costos entre productores; de manera que cualquier acción en el mercado que involucre limitación a la producción o exportaciones, se negocie a partir de niveles de costos equivalentes. En segundo término, es importante lograr una actitud favorable de parte del gobierno de Estados Unidos hacia la posibilidad de negociación, concertación y acciones entre productores, sin que éstos caigan en el área de penalización de la ley antimonopólica.

Dentro de las posibilidades para enfrentar la crítica situación por la que atraviesa el mercado, existe una amplia gama de acciones que pueden ser evaluadas e implementadas. Muchas de ellas pueden ser inconvenientes para ser asumidas por un solo productor, o incluso por CIPEC, pero pueden resultar ventajosas, si la cobertura de la acción es significativamente mayor. Por ejemplo si un porcentaje amplio de los productores de mina y refinado actuaran conjuntamente para adecuar, con medidas transitorias, la oferta a una demanda deprimida, se evitaría una acumulación excesiva de inventarios en las fases recesivas del mercado, y por lo tanto se acortaría los períodos de bajos precios. Se trata de diseñar fórmulas que estimulen la flexibilidad en la respuesta de los productores ante variaciones en los precios.

<sup>28</sup>Ver "La ley de Estados Unidos sobre el FMI y las restricciones al crédito minero", Boletín Informativo Internacional de la Comisión Chilena del Cobre, diciembre 1983.

En la línea de la flexibilización de la oferta, la compañía de cobre Río Tinto Zinc propuso hace algunos años un esquema de préstamos compensatorios a productores de altos costos que aceptarían reducir su producción durante las fases recesivas<sup>29</sup>. Aunque hoy es más difícil conseguir financiamiento para un esquema de este tipo, sería conveniente dedicar esfuerzos adicionales a esta materia.

Como alternativa para elevar el precio, de su deprimido nivel actual, CIPPEC aprobó en sus últimas Conferencias de Ministros, llevar a cabo una política concertada de acción en las bolsas que tienda a compensar bajas por motivos especulativos o que no sean consistentes con las condiciones reales del mercado<sup>30</sup>. Chile debería continuar trabajando para que esta política se implemente efectivamente, así como invitar a productores fuera de CIPPEC a que participen en ella, para así aumentar los recursos disponibles y su efectividad.

Por último, se podría volver a plantear y evaluar la conveniencia de esquemas estabilizadores del precio del cobre, ya no sólo vistos en la perspectiva de lograr retornos más estables, sino también como un aspecto importante dentro de las posibilidades de promoción del consumo<sup>31</sup>. Para este tipo de acción, la cobertura podría incluir no sólo a productores, sino además a consumidores, los que también se verían beneficiados.

Para la discusión de estas y otras posibilidades, es necesario que exista un foro en el que participen todos o la mayor parte de los productores. Hoy existen foros con carácter parcial<sup>32</sup>. Por las regulaciones antitrust, tal vez sería conveniente un foro de tipo gubernamental, en el que participen, como asesores, personeros de las empresas<sup>33</sup>.

<sup>29</sup>Ver "Análisis de la Proposición de RTZ de febrero de 1979", DE/T/23, 1979.

<sup>30</sup>Ver "Políticas de participación limitada en las Bolsas", DE/9, 1980.

<sup>31</sup>Ver "Algunos aspectos de la estabilización del precio del cobre", Depto. de Estudios, diciembre 1977.

<sup>32</sup>Así por ejemplo, CIPPEC reúne a ocho productores. El Comité mixto del International Wrought Copper Council no incluye a los productores de Estados Unidos.

<sup>33</sup>Una idea de este tipo ha sido propuesta recientemente por K. Hendrick (1984).

## BIBLIOGRAFIA

- BAEZA, R., CUSSEN, P. y VIGNOLO, G. (1975). *El mercado mundial del cobre: análisis y modelamiento*. Santiago, Chile, Departamento de Industrias, Universidad de Chile, junio.
- BARTLETT, B. (1983). "Industrial Policy: Crisis for Liberal Economist". *Fortune*, pp. 83-84, November 14.
- BOWLES, A. Gordon, D. y WEISSKOPF, T. (1983). *Beyond the Wasteland*. New York, U. S. A., Anchor Press/Doubleday.
- Brook Hunt and Associates Ltd. (1983). *Western World Copper Costs and Production Strategy 1975-1983*. London.
- Business Week (1980). *The Reindustrialization of America*. Mc Graw-Hill, Inc., pp. 55-140, June 30.
- CODELCO - CHILE (1984). *Posthearing brief before the U. S. International Trade Commission, Investigation on Copper*. Mayo.
- Comisión Chilena del Cobre (1980). *Políticas de Participación Limitada en las Bolsas*. Dirección Comercial, Departamento de Estudios, DE/9, mayo.
- Comisión Chilena del Cobre (1983, a). *Reflexiones sobre las Iniciativas Proteccionistas en el 98º Congreso de los Estados Unidos de América*. Dirección Comercial, Depto. de Estudios y Depto. de Asuntos Internacionales, DE/3-DAI/5, mayo.
- Comisión Chilena del Cobre (1983, b). *Productores de altos costos propician proteccionismo en Estados Unidos*. Dirección Comercial, Subdirección de Estudios y Relaciones Internacionales, SDE/7, agosto.
- Comisión Chilena del Cobre (1983, c). "La Ley de Estados Unidos sobre el FMI y las restricciones al crédito minero". *Boletín Informativo Internacional*, Vol. 6, (Nº 4), pp. 14-19, diciembre.
- Comisión Chilena del Cobre (1984). *Impacto en el Mercado Internacional del Cobre de Cuotas de Importación en Estados Unidos*. Dirección Comercial, Depto. de Estudios, DE/5, abril.
- Commodities Research Unit Limited (CRU) (1984). *Copper to 1995. Challenges for an Industry in Transition*. London-New York.
- Copper Studies (1984, a). *U. S. Imports Quotas*. C. R. U. Consultants Inc., New York-London, Vol. XI, (Nº 10), pp. 15-18, April.
- Copper Studies (1984, b). *U. S. Production Review*. C.R.U. Consultants Inc., New York-London, Vol. XII, (Nº 1), pp. 9-17, July.
- Copper Studies (1984, c). *Lower U. S. Supply Curve*. C. R. U. Consultants Inc., New York-London, Vol. XII, (Nº 2), pp. 1-10, August.
- Copper Studies (1984, d). *Oil Company Involvement in Copper Production*. C. R. U. Consultants Inc., New York-London, Vol. XII, (Nº 4), pp. 1-8, October.
- GILDER, G. (1983). "A Supply Side Economics of the Left", *The Public Interest*, Nº 72, pp. 29-43, Summer.
- HENDRICK, K. (1984). *Proposal for an Intergovernmental Study Group for Copper*. Meeting of Producers and Consumers, International Wrought Copper Council, August.
- KOVISARS, L. (1984). *Statement before the United States International Trade Commission, Investigation on Unwrought Copper*. May.
- LAWRENCE, R. (1983). "Is Trade Deindustrializing America? A Medium Term Perspective", en *Brookings Papers of Economic Activity 1*, William Brainard y George Peny (eds.). The Brookings Institution, Washington D. C., pp. 129-171.
- Metal Bulletin (1984). *Campaign Comes to Copper Country*. Metal Bulletin Journals Ltd., London-New York-Brussels, p. 7, October 12.
- Metals Week (1984). *Magma and Cyprus Bagdad win power rate concessions from Arizona Public Service*. Mc Graw-Hill Inc., New York, Vol. 56, (Nº 47), p. 2, November 19.

- Mining Journal (1984). *Changing Strategies*. The Mining Journal Ltd., London, Vol. 303, (Nº 7783), pp. 265-267, October.
- PINDYCK R., y ROTEMBERG, J. (1984). "Economic and Statistical Analysis of Injury Causation", apéndice de *Statement of Robert Pindyck before the U. S. International Trade Commission, Investigation on Copper*. Mayo.
- PINO, V. (1984). "CODELCO - CHILE: Copper for the Future", en *Memo-*
- randum and Papers, Joint Meeting between the International Council and Copper Producers*. International Wrought Copper Council, junio.
- REICH R., y MAGAZINER, I. (1983). *Minding America's Business*. New York, U. S. A., Vintage Books, Random House.
- STEIN, H. (1983). "Don't Fall for Industrial Policy". *Fortune*, pp. 64-71, November 14.