
ENE

Estudios Nueva Economía

¿Perdimos la oportunidad con el cobre?

Felipe Correa Mautz

Julio de 2016

Documento de trabajo, N°001. Estudios Nueva Economía.

Disponible en: www.estudiosnuevaeconomia.cl/documentos-de-trabajo

Sobre el autor

Felipe Correa Mautz es economista, consultor de la Comisión Económica de América Latina y el Caribe (CEPAL) y miembro de Estudios Nueva Economía.

Citación recomendada

Correa, F. (2016) ¿Perdimos la oportunidad con el cobre? Documento de trabajo DT 001. Estudios Nueva Economía. Santiago. Chile.

Se autoriza la reproducción parcial o total y la difusión del documento sin fines de lucro y sujeta a que se cite la fuente.

¿Perdimos la oportunidad con el cobre?

Felipe Correa Mautz

Resumen

El Impuesto Específico a la Minería (IEM) fue establecido en Chile el 2005, después de un fallido proceso de discusión legislativa que buscaba instalar la figura de un *royalty* para la extracción y venta de minerales. Sin embargo, a pesar que debido al importante aumento en el precio del cobre las mineras se vieron en la obligación de pagar impuestos –lo que no habían hecho en años anteriores- en la práctica lo que hizo este nuevo IEM fue reducir la tasa total de impuestos pagados por las mineras. El presente ensayo discute el mecanismo mediante el cual sucedió esto, mostrando las cifras de recaudación del IEM en el contexto de la producción minera entre 2003 y 2012, y simulando lo que las mineras realmente deberían haber pagado en contextos donde no ocurriera la evasión ni elusión que caracterizaron a este sector durante el boom del precio del cobre.

Palabras clave: royalty, minería, impuesto específico a la minería, CODELCO.

JEL codes: H26, L71, L72

Abstract

Specific Mining Tax (IEM) was established in Chile in 2005, after a failed legislative discussion process that sought to install the figure of a royalty for the extraction and sale of minerals. However, although due to the significant increase in the price of copper mining was obliged to pay taxes -which had not done in previous years- in practice what made this new IEM was to reduce the overall rate of taxes paid by mining. This paper discusses the mechanism by which this happened, showing the collection figures of IEM in the context of mining production between 2003 and 2012, and simulating what mining really should have paid in contexts where not happen evasion or avoidance that characterized this sector during the copper prices boom.

Keywords: royalty, mining, specific mining tax, CODELCO.

JEL codes: H26, L71, L72

Introducción

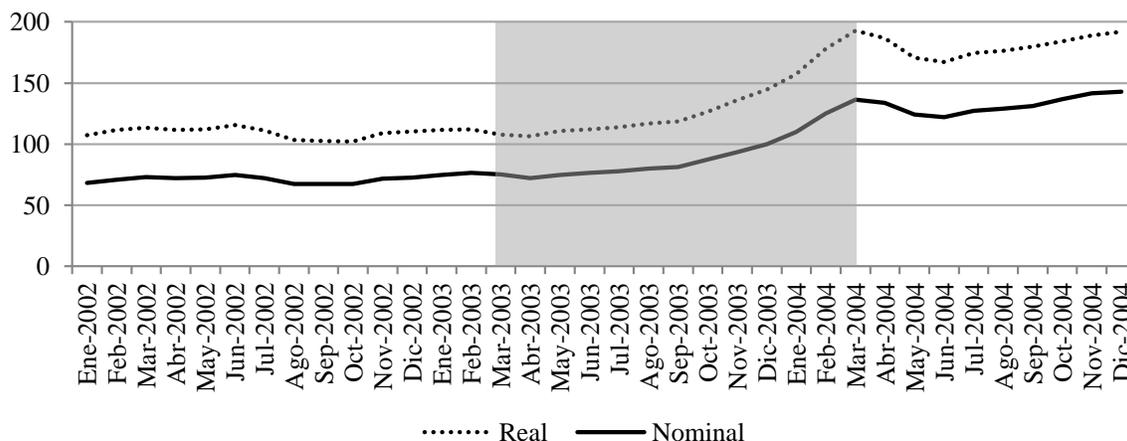
A casi diez años de implementado el impuesto específico a la gran minería y de que se rechazara la aplicación de un royalty, vale la pena revisar hoy cómo se ponen en contexto estas discusiones, y preguntarse qué ha pasado en la práctica con las intenciones que dieron origen a ambos proyectos de ley.

“Royalty 1” y “Royalty 2”

Royalty 1

Según Napoli y Navia (2012), fueron dos los hechos que en 2004 instalaron el debate sobre un royalty en el escenario público. El primero fue el rápido aumento en el precio del cobre, el cual pasó de transarse por 75 centavos de dólar la libra en marzo de 2003, a casi el doble en marzo de 2004 (136 centavos de dólar por libra). Esto impactó en un sustantivo aumento de las utilidades de las mineras privadas y CODELCO, y los ingresos que el Estado percibía por estas fuentes para el presupuesto nacional.

Gráfico 1.
Precio del cobre refinado en la Bolsa de Metales de Londres 2002-04
(centavos de dólar por libra, mensual)



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas de COCHILCO.

Un segundo hecho ocurrido el año 2002 pero aun fresco en la discusión pública por la objeción que puso el Estado de Chile a la transacción, fue la venta de la mina Disputada de Las Condes por parte de la norteamericana Exxon Mobil Mineral a la sudafricana Anglo American. Esta operación por 1.300 millones de dólares no hubiera tenido nada de extraño si efectivamente la mina no hubiera exhibido pérdidas tributarias durante los 25 años de existencia, lo que permitió que no pagara nunca un peso por impuesto de primera categoría (González, 2004). No pudiendo explicarse cómo una empresa que había presentado pérdidas tributarias durante 25 años había sido vendida a más de mil millones de dólares, el cuestionamiento a los mecanismos de tributación empezó a tomar nuevamente relevancia nacional.

Confluyendo todos estos elementos, el 6 de julio de 2004 comienza la tramitación de un proyecto de ley que buscaba aplicar una regalía o *royalty* de hasta 3% sobre las ventas de las explotaciones mineras, teniendo las empresas mineras la posibilidad de descontar los costos y gastos que hubieran tenido en la generación directa de dichas ventas. Pasados tres años, esta regalía se consideraría como un costo para efectos de cálculo del impuesto de primera categoría. El proyecto también otorgaba atribuciones al SII y a Cochilco para fiscalizar que las empresas mineras realizaran una correcta declaración de costos y ventas para estimar el monto total del *royalty* aplicado.

Otro elemento que contenía la ley de *royalty* era la creación de un Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC), que pretendía canalizar los recursos obtenidos por la regalía para las iniciativas de investigación orientadas a la innovación y al aumento de la productividad y la competitividad de la producción nacional.

Este proyecto de ley requería para su aprobación un quórum calificado de 4/7 (57.1%) por modificar disposiciones legales de la Ley Orgánica Constitucional 18.097 sobre concesiones mineras. Los resultados en la Cámara de Diputados fueron 61 votos a favor, de los cuales 59 venían de la Concertación (que tenía 63 diputados), más el voto del diputado Carlos Vilches (ex RN, actualmente UDI) y del ex diputado RN Osvaldo Palma. Pero estos 61 votos solo

representaron un 55.4% del total de 110 votos, cifra inferior a la necesaria para aprobar la idea de legislar sobre el proyecto de royalty. Por su parte, del total de 55 diputados de la Alianza, fueron 41 los votos en contra y 8 las abstenciones. El proyecto pasó entonces al Senado, donde solo se discutiría el FIC que por no tener rango constitucional sólo requería de mayoría simple. Sin embargo, el Ejecutivo utilizó el mecanismo de insistencia para reponer el proyecto, la cual necesitaba de 2/3 de los votos en el Senado. La votación terminó con 26 votos a favor (incluidos los de los senadores RN Carlos Cantero y Baldo Prokurica), no alcanzando para la reposición del proyecto. De esta manera quedó sepultada por el momento la idea de legislar sobre un royalty en Chile.

Royalty 2

En enero de 2005, el Ejecutivo presentó una nueva propuesta que consideraba una modalidad distinta de gravamen, a la cual se le denominó “royalty 2” a pesar de no ser un royalty. La regalía original a las ventas fue remplazada por un impuesto específico de 5% a las utilidades mineras, similar a como lo hace el impuesto de primera categoría. La principal diferencia legislativa era que el nuevo proyecto, al no tener rango constitucional, sólo requería mayoría simple para su aprobación, con lo cual quedaba pavimentado el camino para su fácil tramitación.

Sin embargo, el proyecto de ley era sustancialmente distinto al anterior. En primer lugar, proponía gravar las utilidades y no las ventas, con lo cual se pasaba de una propuesta de *royalty* a una de impuesto específico. En segundo lugar, el nuevo proyecto no consideraba sanciones para las mineras que no realizaran el pago u omitieran información que sirviera para la estimación del monto a cancelar. De esta manera, las atribuciones al SII y a Cochilco contempladas en el proyecto original pasaron a desvanecerse.

Voces de alerta saltaron de inmediato. En efecto, la experiencia de la venta de la mina Disputada de Las Condes había mostrado que existían ciertos mecanismos que las mineras utilizaban para no declarar utilidades. Es cierto que las utilidades sobre las cuales se aplicaría el nuevo impuesto específico se calcularía de forma distinta a como se hace para el impuesto

de primera categoría, con lo cual se buscaba que el impuesto efectivamente se cancelara, pero es cierto también que subsistían otros mecanismos que hubieran podido hacer disminuir el monto abonado. Como declaraba en enero del 2005 el economista del Comité de Defensa y Recuperación del Cobre, Julián Alcayaga, “es muy posible que [este impuesto] tampoco se pague o que sea muy mínimo, puesto que se seguirá permitiendo que estas empresas sigan evadiendo sus ingresos por venta, mediante los precios de transferencia y las pérdidas en los mercados de futuro” (Alcayaga, 2005).

Sumado a esto y a pesar de la aparentemente fácil tramitación legislativa, había que tener otro elemento en consideración para la propuesta. Este impuesto específico no sería válido para todas aquellas empresas que tuvieran vigentes un contrato de inversión extranjera sujeto al DL 600, y que hubieran optado por la invariabilidad tributaria. Es por esto que el proyecto debía contemplar mecanismos de incentivos para que las empresas mineras se sometieran voluntariamente al nuevo impuesto específico. Entre una variedad de incentivos se encuentran una nueva invariabilidad tributaria y del monto de patentes mineras por 15 años. En indicaciones previas a la aprobación de la ley se excluyó la minería no metálica y el gravamen a pequeños productores.

Con la aprobación de esta ley de impuesto específico a la minería en enero de 2005, lo que ocurrió en la práctica fue la disminución de la tributación de las mineras. Efectivamente, antes de la ley las mineras extranjeras, salvo Mantos Blancos y Escondida, se encontraban sujetas a la invariabilidad tributaria del DL 600, pagando una tasa de impuesto adicional a la renta de 42%. Con la nueva ley, el impuesto adicional disminuyó a 35%, adicionándose el nuevo impuesto específico a la minería que va de 3 a 5%. Además, este nuevo impuesto específico funcionaría como un “gasto necesario para producir la renta”, descontándose por tanto de la base de utilidades tributables. Esto va en línea con el necesario incentivo a las mineras para adoptar voluntariamente la nueva estructura tributaria. Como declaraba el diputado DC Waldo Mora en 2005, “me llama la atención que las grandes empresas no reclamen. Están todas calladitas. ¿Por qué? Si a mí me aplican un impuesto reclamaría. ¿Por qué no reclaman? Porque están de acuerdo con el impuesto, ya que, en el fondo, el impuesto es gasto, y por lo tanto, lo rebajarán del impuesto a las utilidades” (Napoli & Navia, 2012).

De esta manera, lo que el nuevo proyecto de ley eventualmente hizo fue rebajar el monto total tributado por las mineras, aun cuando según el economista del Centro de Estudios de Desarrollo Alternativo, Manuel Riesco, “este constituye un enorme avance en lo conceptual y en lo político” (Riesco, 2004). Para efectos pedagógicos, la Tabla 1 ofrece un ejemplo hipotético de los cambios tributarios.

Tabla 1.
Ejemplo hipotético del cambio en la tributación

	A	B
Utilidades	100	100
Impuesto Específico	0 (0%)	5 (5%)
Ut. después de IE	100	95
Impuesto Adicional	42 (42%)	33.25 (35%)
Ut. después de IA	58	61.75
Recaudación fiscal	42	38.25

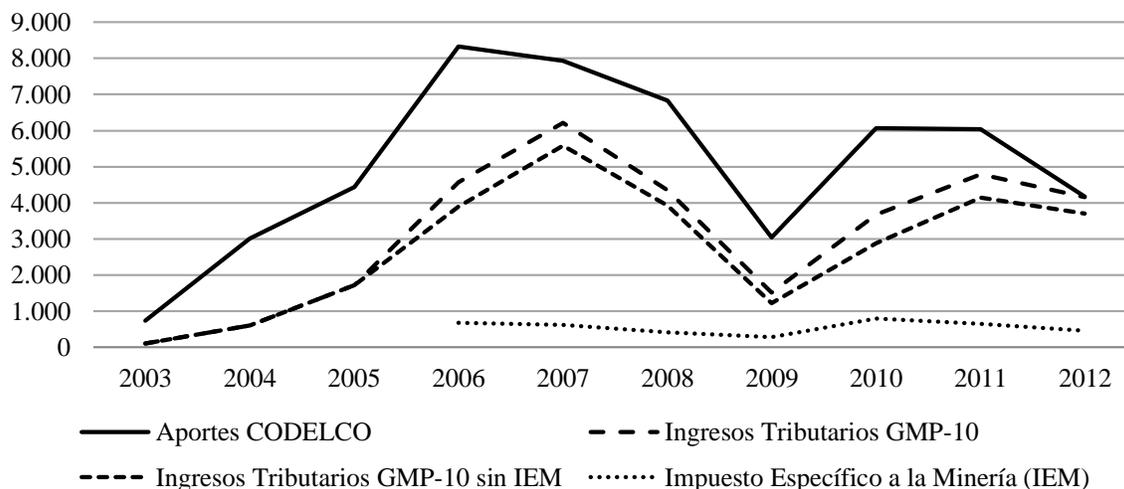
Fuente: Elaboración propia.

Nota: En el caso B se aplica la mayor tasa de impuesto específico a la gran minería. Hay que notar que las utilidades tributables del impuesto específico no son iguales que las utilidades tributables del impuesto adicional.

Impuesto específico, minería y recaudación fiscal

Con todo, desde 2003 en adelante los ingresos fiscales derivados de la minería aumentaron considerablemente. Este mayor aporte a las arcas fiscales provino tanto de la producción de CODELCO como de los aportes de la minería privada.

Gráfico 2.
Tributación Gran Minería Privada del cobre (GMP-10) y CODELCO
2003-12
(millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de COCHILCO (2012).

Sin embargo, no es claro que el mayor aporte que realiza desde 2006 la minería privada sea efecto del impuesto específico a la minería, del alto precio del cobre, o que, en ausencia de la ley de impuesto específico, los ingresos tributarios provenientes de la minería privada hubieran sido mayores o menores, por lo que ejemplifica el ejercicio de la Tabla 1. Lo que sí es claro es que los recursos anuales que entrega el sector han sido cuantiosos, representando en 2006 casi un 35% de los ingresos fiscales totales, en 2010 alrededor de un 20%, y en 2012 casi un 15%.

En octubre del año 2010, tras meses de negociación y motivado por los mayores recursos que demandaba la reconstrucción de los sectores afectados por el terremoto del 27 de febrero del mismo año, se legisló nuevamente para aumentar la tasa del impuesto específico a la gran minería. Esta nueva ley establece una tasa de entre 4 y 9% en los años 2010, 2011 y 2012 que dependen del margen de utilidades de las mineras (a un margen de utilidad inferior o igual a 40% le corresponde una tasa de 4%, lo que va aumentando a una tasa de 9% para márgenes superiores al 75%). Desde el año 2013 hasta el 2020 (año de término de la invariabilidad tributaria a la que están sujetas estas mineras, que originalmente según la

primera ley de 2005 correspondía al año 2017, pero que agregándose los tres años de 2010 a 2012, queda finalmente en 2020) el impuesto vuelve a ser el mismo de antes, es decir, entre un 4 y 9%. Nuevamente, ante la necesidad de incentivar a las grandes empresas mineras a adoptar voluntariamente los incrementos en las tasas impositivas, la nueva ley de 2010 establece adicionalmente 6 años de prórroga de la invariabilidad tributaria, que regiría entonces desde 2021 hasta el 2026. Sólo a partir del año 2027 las empresas mineras sujetas a esta invariabilidad se someterían a las tasas que rigen para los proyectos nuevos, que crecen paulatinamente desde un 5% (mínimo) para las empresas que tengan un margen operacional minero razón entre la renta operacional y los ingresos operacionales mineros) inferior a 35%, a un 14% para aquellas cuyo margen sea superior a 85%.

Chile y el “realismo mágico contable”

En una columna de abril de 2013 el economista chileno Gabriel Palma, profesor de la Universidad de Cambridge, resume el problema de “realismo mágico contable” que afecta las cuentas de la minería privada en Chile. Esta situación ha venido siendo denunciada sistemáticamente desde hace más de 10 años. Solo basta recordar el revuelo por la venta de la mina Disputada de Las Condes el año 2002, lo que dio origen en parte al proyecto de royalty de 2004.

Existen variados mecanismos que podrían estar siendo utilizados, y que han sido señalados a través de los años por algunos especialistas. Por una parte, una evasión “aguas abajo” considera disminuciones artificiales en la contabilidad de las ventas con el fin de disminuir el margen de ganancias. Una forma de hacer esto es mediante los llamados “precios de transferencia”, es decir, precios a los cuales se venden los productos a empresas relacionadas (empresas que son en última instancia del mismo dueño). Lo que se ha demostrado según informes de UNRISD es que las mineras estaban vendiendo sistemáticamente por debajo del precio del cobre de la Bolsa de Metales de Londres (gráfico 1) a sus empresas relacionadas, práctica que según Patricio Meller (1988) se extiende desde la década del ‘50. Ejemplos de este tipo de empresas relacionadas son el barco que transporta el mineral, la empresa que asegura el flete, o la empresa que procesa el mineral. Este tipo de transacciones no paga

impuestos en Chile porque el traspaso de utilidades se disimula como relaciones comerciales. Otra forma es declarar pérdidas excesivas en los mercados de futuro de los metales, pérdidas que se deducen de las utilidades y que son en realidad transferencias a otras partes mediante procesos de especulación financiera. Frenos para estos dos tipos de evasión tributaria requieren una modificación en la Ley de la Renta, particularmente en los artículos 38 y 31, respectivamente.

A pesar de la aún insuficiente legislación frente a este tipo de evasión y elusión, en enero de 2013 se avanzó con una nueva normativa sobre precios de transferencia, poniendo la legislación chilena a la altura de las recomendaciones de la OCDE en esta materia. Lo más rescatable de esta nueva normativa es que clarifica qué se entiende por empresa relacionada, ampliando su definición respecto a lo que existía. Además, se le entrega a la propia empresa la responsabilidad de argumentar los precios de transferencias “correctos” que debiera utilizar. De esta manera, la tarea del SII se remite a verificar la veracidad de la declaración jurada que en la actualidad se le exige a este tipo de empresas. Aun así, es opinión general que no es fácil la determinación de cuáles son los precios de mercado en minerales no refinados o con otros minerales como componentes.

Pero subsisten además otros mecanismos de evasión “aguas arriba”. Una de estas sería declarar costos excesivos, particularmente en lo que se refiere a pagos en intereses y gastos financieros. Todos los años, las mineras privadas transfieren cientos de millones de dólares en intereses financieros al extranjero, por lo general a filiales financieras de su casa matriz ubicadas en paraísos fiscales. Según el economista Julián Alcayaga, estos cobros representarían más del 20% de los costos operacionales de las mineras. Y esto sucede pues la legislación chilena permite endeudarse hasta 3 veces el total del patrimonio, al contrario de la situación en países desarrollados donde este monto no puede sobrepasar el 50% del patrimonio. Estas ganancias que se transfieren en forma de intereses no pagan el impuesto a la renta de 35%, sino sólo un 4% por considerarse un impuesto a la inversión directa. Esto podría estar explicando las diferencias en la posición neta de la cuenta financiera en la balanza de pagos. Según las cifras del Banco Central para el año 2012, mientras la posición neta para los bancos comerciales era de un déficit de 1.000 millones de dólares, para las

“empresas no financieras y hogares” esta posición era un déficit de 17.000 millones de dólares.

Otra forma de elusión podría ser el ya conocido Fondo de Utilidades Tributables (FUT). Las grandes mineras, que cancelan el impuesto de primera categoría (que en realidad es un crédito para el impuesto global complementario) podrían traspasan utilidades a otras empresas “de papel” y de menor tamaño, las cuales no cancelan el impuesto global complementario por quedar en el tramo exento de impuestos. Otro mecanismo para pagar menos impuestos de los que se devengan son la utilización de los mecanismos de depreciación acelerada y el arrastre de pérdidas tributarias de los años precedentes. Algunos de estos resquicios ya fueron eliminados por la ley tributaria, sin embargo, las mineras continuaron utilizándolas debido a los contratos vigentes de invariabilidad tributaria a que estaban acogidos.

Un último mecanismo que salta a la vista después de comparar tanto los balances de CODELCO como de la gran minería privada, es la cantidad de sub-productos que se declaran en la venta del concentrado. Como muestra un estudio del Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo (CENDA, 2010), entre 2005 y 2009, sólo la venta de subproductos derivados de la extracción del cobre (como oro, plata o molibdeno entre otros) cubre gran parte de los costos. Según este estudio, en el periodo 2005-2009 las grandes mineras privadas declararon obtener 14 veces menos ingresos por subproductos de lo que declaró CODELCO, aun cuando esta brecha se vio acortada con los años (22 veces en 2005 y 7 veces en 2009). Al año 2010, por cada tonelada de cobre, CODELCO declaraba ventas por 1.853 millones de pesos al año, mientras que, por la misma tonelada de cobre, la minería privada declaraba ventas de \$130 en subproductos. Si se considera que las minas de propiedad estatal son mucho más antiguas que las privadas, y que estas se distribuyen por todo el territorio nacional al igual que las privadas, la verdad es que resulta por lo menos extraña esta enorme diferencia. Una hipótesis es asumir que son minerales con una diferencia notable en su composición. Otra hipótesis sería que la minería privada estaría sub-declarando los subproductos derivados de la extracción del cobre. Si se hiciera el supuesto de que la minería privada extrae la misma proporción de subproductos, sus utilidades al año 2010 bordearían los 30.000 millones de dólares. La situación se mantiene si se observan los balances desde 2005 (CENDA, 2008).

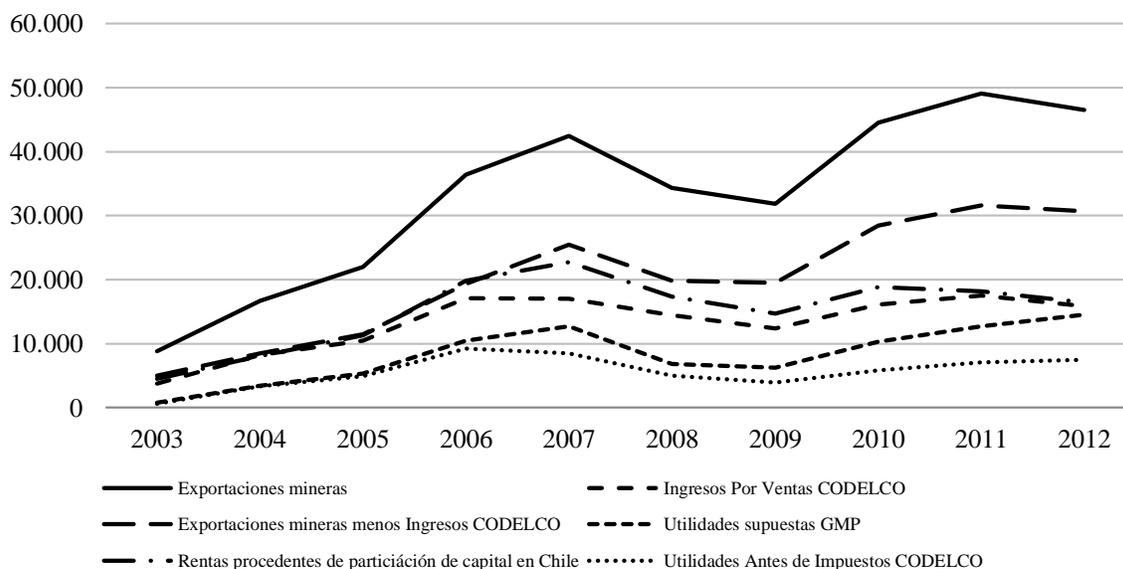
El problema es, como señala Gabriel Palma, que la Aduana de Chile no tiene la capacidad para efectuar el control de estos concentrados, derivando la solución a empresas que subcontratadas que realizan estas labores, empresas que eventualmente están relacionadas a las grandes mineras. Una eventual solución pasaría entonces por dotar a las instituciones nacionales de los recursos necesarios para ejercer una correcta fiscalización, tanto en lo aduanero como en lo contable.

La estimación promedio entre 2005 y 2009 concluye que las grandes empresas mineras devengaron impuestos totales por 18,6% sobre sus utilidades antes de impuestos. Y como al 2009 el impuesto de primera categoría al que estaban afectas las mineras era de 17%, esto significaba que el impuesto específico efectivo era del orden de 1,6% de sus utilidades, muy por debajo del 5% que contemplaba el espíritu de la ley, y mucho más por debajo de lo que vendría a ser una regalía que buscara capturar la renta de los recursos naturales de propiedad nacional.

¿Y de cuánto estamos hablando?

Haciendo un análisis de la situación, es más o menos claro que los balances que reporta la gran minería privada no son necesariamente confiables. Una forma de hacer esta estimación sería aplicar la estructura de costos que tiene CODELCO, a la minería privada, poniendo el supuesto de que la ley de los minerales y que la eficiencia en la producción es similar en la producción privada y en la estatal. Lamentablemente, no existen estimaciones sistemáticas y comparables hasta el año 2012. Las utilidades estimadas que se manejan, como ya se mencionó, bordearían los 30.000 millones de dólares al año solo al 2010. Esta falta de información significaría en la práctica que los datos de cuentas nacionales que se llevan sobre exportación de cobre no son fidedignos, pues se encuentran alterados, por lo que la información sobre el balance externo tampoco sería confiable, sobre todo si consideramos el gran peso que tiene la minería en estas cuentas. Aun así, en el gráfico 3 se exponen algunas cuentas que sirven de ilustración.

Gráfico 3.
Cuentas relacionadas a la minería en Chile 2003-12
(millones de dólares corrientes)



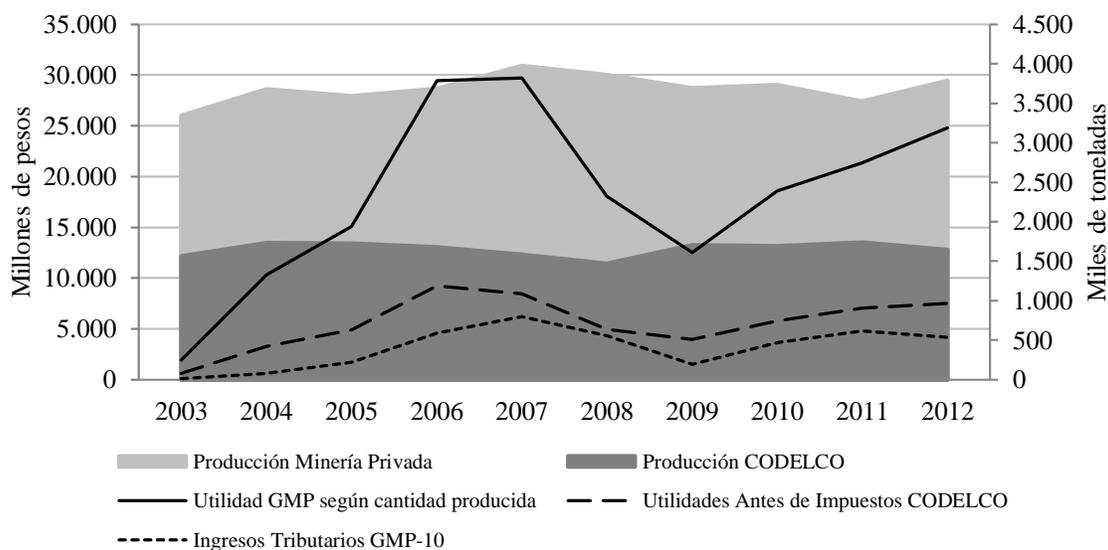
Fuente: Elaboración propia a partir de COCHILCO (2012) y estadísticas del Banco Central de Chile.

Como se muestra en el gráfico 3, hacia el 2012 el valor de las exportaciones mineras totales ascendió a más de 46 mil millones de dólares. Los ingresos por ventas de CODELCO fueron según las estadísticas de COCHILCO, de casi 16 mil millones de dólares. Si tomamos la diferencia entre el valor de las exportaciones mineras y los ingresos por ventas de CODELCO, podemos tener un proxy de lo que fueron los ingresos por ventas de la minería privada, los que según este cálculo habrían llegado a ser más de 30 mil millones de dólares. Utilizando el margen de utilidades de CODELCO para la minería privada, el cual fue de 47,4% para el 2012, tenemos que las utilidades de la gran minería privada para este año habrían sido de alrededor de 14.500 millones de dólares, cifra algo menor que los 16 mil millones de dólares que informa el Banco Central como rentas procedentes de participación de capitales en Chile.

Por otro lado, si hacemos un ejercicio distinto sin utilizar las cuentas nacionales de las que informa el Banco Central, y que suponemos equivocadas por las distorsiones que generan los

mecanismos de elusión y evasión en la gran minería privada, vemos que las utilidades tienden a aumentar, comparado al ejercicio anterior que utilizaba valor de las exportaciones.

Gráfico 4.
Cuentas relacionadas a la minería en Chile 2003-12
(millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de COCHILCO (2012).

Si, en vez de tomar el margen de utilidades en base al valor de las exportaciones, tomamos el margen de utilidad en relación a la cantidad de cobre producido, las utilidades aumentan a 24 mil millones de dólares solo el 2012. En este caso hipotético (gráfico 4), el margen de utilidades relativo a la cantidad producida en CODELCO se equipara al margen de utilidades que tendrían las mineras privadas si consideramos que ellas representan alrededor de un 70% de la producción nacional, considerando que las utilidades son proporcionales a la cantidad de cobre producido. Este caso considera que el precio de venta de cobre es similar entre CODELCO y las mineras privadas (y no que estas las venden por debajo del valor de mercado), que los ingresos por subproductos son similares, y que la estructura de costos es también similar. Si este fuera el caso, las utilidades de la gran minería privada al año 2012 hubieran sido cercanas a los 24.800 millones de dólares. Y si tomamos el aporte total en forma de impuestos informado por COCHILCO, los ingresos tributarios provenientes de la minería privada estarían representando solo un 16,7% de las utilidades antes de impuestos.

Esto es, menor pero cercano a la tasa de 18,6% calculada para el promedio de años 2005-2009 por CENDA (2010). Las utilidades solo el 2012 después de cancelados los impuestos serían, según este ejercicio, cercanos a los 20 mil millones de dólares. Para efectos comparativos, la magnitud equivaldría a casi un tercio de los ingresos fiscales totales. Esto sería lo mismo que decir que la renta total de la gran minería privada es de una magnitud de entre 5 y 6 veces el total del presupuesto fiscal.

Bibliografía

- Alcayaga, J. (2005). Un regalo a las transnacionales mineras. *El Mostrador*. Recuperado el 07 de 07 de 2016, de <http://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2005/10/15/un-regalo-a-las-transnacionales-mineras/>
- CENDA. (2008). *Acerca de "Rentas Mineras y Desarrollo Social en Chile"*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo.
- CENDA. (2010). *Tributación y Ganancias de la Gran Minería en Chile, 2005-2009*. Santiago de Chile: Cento de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo.
- COCHILCO. (2012). *Anuario de estadísticas del cobre y otros minerales 1993-2012*. Santiago de Chile: Ministerio de Minería.
- González, C. J. (2004). Las empresas mineras y la buena fe contractual. *Estudios Públicos*, 95, 237-249.
- Meller, P. (1988). El cobre y la generación de recursos externos durante el régimen militar. *Colección Estudios CIEPLAN*(24), 85-112.
- Napoli, E., & Navia, P. (2012). La segunda es la vencida: El caso del royalty de 2004 y del impuesto específico a la gran minería de 2005 en Chile. *Gestión y Política Pública*, XXI(1), 141-183.
- Riesco, M. (2004). Royalty... en la medida de lo posible. *El Mostrador*. Recuperado el 07 de julio de 2016, de <http://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2004/07/07/royalty-en-la-medida-de-la-posible/>