

Extractivismo suizo: el papel de Suiza en el sector del cobre en Zambia¹

GREGOR DOBLER Y RITA KESSELRING

Este ensayo trata sobre la infraestructura económica del extractivismo y su papel en el capitalismo global. Al analizar el extractivismo –dependencia de los países de la exportación de materias primas que crea dependencia económica y política y redirige los beneficios a otros países–,² los científicos sociales suelen centrarse en los lugares de extracción: en las minas, los campos petrolíferos o las plantaciones. En los estudios africanos, el tema ha suscitado un renovado interés desde que el crecimiento económico de China cambió el panorama de la extracción mundial y generó una nueva ola de inversiones en materias primas a gran escala.³ Los estudiosos han mostrado el papel desempeñado por las empresas multinacionales y sus directivos⁴ y han analizado las relaciones entre los grandes

¹ Este artículo es una traducción del texto publicado por los mismos autores en *The Journal of Modern African Studies*, vol. 57, núm. 2, pp. 223-245, con licencia libre, y disponible en su versión original en: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-modern-african-studies/article/swiss-extractivism-switzerlands-role-in-zambias-copper-sector/8DF2B9E7BF6B9126BEE463233894395F>. La investigación para este artículo ha sido financiada por SNIS, la Red Suiza de Estudios Internacionales. Damos las gracias a todos los socios del proyecto Valueworks. Terminamos el artículo como Fung Global Fellow en el Institute for International and Regional Studies (PIIRS), Universidad de Princeton (Rita Kesselring), y como Visitor en el Institute for Advanced Study, Princeton (Gregor Dobler); estamos muy agradecidos a ambas instituciones por el inspirador entorno de escritura que nos ofrecieron. Dos revisores anónimos han aportado críticas muy valiosas. Sobre todo, queremos agradecer a nuestros compañeros de investigación zambianos su hospitalidad, su interés por nuestra investigación y su paciencia ante nuestra curiosidad.

² Acosta, A., «Extractivism and neoextractivism: two sides of the same curse», en Lang, M. y Mokrani, D., eds. *Beyond Development: alternative visions from Latin America*, Fundación Rosa Luxemburgo, Quito, 2013, pp. 61–86; Gudyas, E., «Extractivism», en Munck, R. y Delgado Wise, R., (eds.), *Reframing Latin American Development*, Routledge, Nueva York, 2018, pp. 61–77.

³ Womin, African Women Unite Against Destructive Resource Extraction, Women, Gender and Extractivism: a collection of papers, Johannesburgo, 2013, disponible en: <https://www.womin.org.za/images/papers/Full-collection-Women-gender-and-extractivism-in-Africa.pdf>; Ayelazuno, J.A., «The “new extractivism” in Ghana: a critical review of its development prospects», *The Extractive Industries and Society*, vol. 1, núm. 2, 2014, pp. 292–302; Dobler, G., «China and Namibia, 1990 to 2015: how a new actor changes the dynamics of political economy», *Review of African Political Economy* 44, 153, 2017, pp. 449–65; Engels, B. y Dietz, K., eds., *Contested Extractivism, Society and the State – Struggles over Mining and Land*, Palgrave Macmillan, Londres, 2017; Schubert, J., Engel, U. y Macamo, E., eds., *Extractive Industries and Changing State Dynamics in Africa: beyond the resource curse*, Routledge, Nueva York, 2018.

⁴ Lee, C.K., *The Spectre of Global China: politics, labor, and foreign investment in Africa*, University of Chicago Press, Chicago, 2017.

inversores, las comunidades anfitrionas y los gobiernos de los países ricos en recursos.⁵ Los problemas medioambientales han encontrado tanta cobertura como los programas de reasentamiento, las medidas de responsabilidad social corporativa o las relaciones laborales.⁶ Estos estudios han mostrado el enorme impacto de la extracción de materias primas en las personas que viven alrededor de las minas y los campos petrolíferos, y han vinculado este impacto a las relaciones de poder en la economía global.

Sin embargo, la economía política del extractivismo no puede entenderse concentrándose únicamente en las minas y los pozos. Entre su extracción y su uso en la producción industrial global, las materias primas tienen que ser financiadas, aseguradas, trasladadas, almacenadas, limpiadas, pesadas, mezcladas, compradas, vendidas, certificadas, rastreadas, por mencionar solo algunas actividades posteriores. Los proveedores de servicios, como las empresas comerciales, las compañías de transporte y envío, las instituciones financieras y los proveedores de certificación y *software* son agentes tan importantes de la extracción de materias primas como las empresas mineras. Estos segmentos de las redes mundiales de producción ocupan un lugar menos destacado en la literatura. El consiguiente desequilibrio distorsiona nuestra imagen de las formas en que los países exportadores de materias primas están integrados en la economía mundial.

Utilizando como ejemplo las relaciones entre Zambia y Suiza, en este artículo mostramos lo activas que son las empresas internacionales a la hora de proporcionar la infraestructura de la extracción de minerales del sur de África, y cómo consiguen captar un porcentaje sustancial del valor creado por ella. Sostenemos que, para comprender las consecuencias de la extracción de minerales para los países receptores y, en última instancia, aumentar los beneficios locales mediante la regulación y una fiscalidad eficaz, debemos prestar mucha más atención a estas actividades menos espectaculares, pero no por ello menos rentables.

No somos los primeros en argumentar en este sentido. Los estudiosos de las cadenas de valor mundiales se interesan desde hace tiempo por las distintas formas

⁵ Kesselring, R., «The local state in a new mining area in Zambia's Northwestern Province», en Schubert, J., Engel, U. y Macamo, E., eds., *Extractive Industries and Changing State Dynamics in Africa: beyond the resource curse*, Routledge, Nueva York, 2018, pp. 129–147.

⁶ Kirsch, S., *Mining Capitalism: the relationship between corporations and their critics*. University of California Press, Berkeley, 2014; Welker, M., *Enacting the Corporation: an American mining firm in post-authoritarian Indonesia*, University of California Press, Berkeley, 2014; Benya, A., «The invisible hands: women in Marikana», *Review of African Political Economy* 42, 146, 2015, pp. 545–60, Dolan, C. y Rajak, D., eds., *The Anthropology of Corporate Social Responsibility*, Berghahn Books, Nueva York, 2016.

en que se añade valor a los bienes a lo largo de su recorrido,⁷ mientras que los teóricos de las redes de producción mundiales destacan el papel funcional de intermediarios como los agentes financieros, logísticos y normativos.⁸ Más recientemente, un nuevo enfoque sobre la *servicificación* de las cadenas de valor mundiales ha puesto de manifiesto que las empresas manufactureras de las economías avanzadas suelen generar un alto porcentaje de sus ingresos mediante la prestación de servicios.⁹ Sin embargo, la mayoría de los estudios sobre la *servicificación* se han centrado en las industrias de Europa, EEUU y Asia, y poco se sabe sobre la medida en que los servicios contribuyen a añadir valor en la extracción de minerales en los países africanos. Esperamos que nuestro artículo cubra alguna de estas lagunas y aumente el interés por los aspectos menos espectaculares de la extracción de materias primas.

Nuestro estudio de caso tiene un enfoque restringido: analizamos el papel de las empresas suizas en el sector del cobre de Zambia. Nos centramos en una materia prima y un par de países, y solo incluimos las actividades derivadas de la minería que tienen lugar en el sur de África.

Zambia, actualmente octavo productor mundial de cobre, depende en gran medida de la minería. El sector extractivo representa directamente el 10%, indirectamente hasta el 50% de su PIB y el 80% de las exportaciones en 2016. A pesar de ello, la minería solo aportó el 18% de los ingresos públicos en 2015, la mayor parte procedente de los cánones minerales.¹⁰

Según las estadísticas comerciales oficiales, la mitad del cobre de Zambia se exporta a Suiza, es decir, es comprado y vendido por empresas suizas de comercio de materias primas. Esto es típico del papel de Suiza en la economía mundial. El país se ha convertido en un centro de comercio mundial: el 60% de los metales del mundo, el 60% del café, el 50% del azúcar, el 35% de los cereales y el 35% del petróleo crudo se comercializan hoy en día a través de Suiza.¹¹

⁷ Gereffi, G., «Global value chains in a post-Washington consensus world», *Review of International Political Economy* vol. 21, núm. 1, 2014, pp. 9–37.

⁸ Yeung, H.W. y Coe, N., «Toward a dynamic theory of global production networks», *Economic Geography* vol. 91, núm.1, 2015, pp. 29–58.

⁹ Miroudot, S., *The Servicification of Global Value Chains: evidence and policy implications*, UNCTAD, Ginebra, 2017.

¹⁰ Zambia EITI, Extractive Industries Transparency Initiative (EITI), 8º Informe para el Año Fiscal que finaliza el 31 de diciembre de 2015, EITI, Lusaka, 2017.

¹¹ Lannen, A., Bürgi Bonanomi, E., Rist, S. y Wehrli, J., *Switzerland and the Commodities Trade: taking stock and looking ahead*, Swiss Academies Factsheets 11 (1), Swiss Academies of Arts and Sciences, Ginebra, 2016.

Cuando comenzamos nuestra investigación, queríamos comprender mejor las consecuencias del papel de Suiza como centro de comercio para el cobre de Zambia. Pronto nos dimos cuenta de que el comercio de materias primas es solo una de las formas en que la economía suiza y la zambiana están interrelacionadas. En nuestra descripción y análisis de estos vínculos no queremos señalar a las empresas suizas como excepcionales, y vemos el peligro de que el enfoque nacional pueda restar importancia a las conexiones globales de capital. Demostraremos, sin embargo, que centrarnos en Suiza hace que la dinámica general del capitalismo mundial sea más claramente visible. Es una herramienta heurística útil para comprender las disparidades regionales y la captura de valor en el capitalismo global.

Metodológicamente, el artículo se basa en investigaciones etnográficas en ciudades fronterizas y mineras del sur de África. Gregor Dobler ha trabajado en este contexto durante los últimos 15 años y ha realizado trabajo de campo de corta duración para este artículo en Chirundu y Lusaka; Rita Kesselring ha llevado a cabo 18 meses de trabajo de campo etnográfico en Solwezi y Kalumbila, dos nuevas ciudades mineras del noroeste de Zambia, y, en menor medida, en Mufulira y Kitwe, dos antiguas ciudades del “cinturón del cobre” (*Copperbelt*). Ambos hemos entrevistado a un amplio abanico de agentes del sector en Zambia y Suiza, y hemos llevado a cabo una exhaustiva investigación documental de las zonas a las que nos resultó difícil acceder.¹²

La estructura del artículo es sencilla. Tras una breve introducción, seguimos el viaje del cobre a través de las principales etapas de la minería, el comercio y la logística del transporte. En cada etapa, mostramos el alcance y la forma de participación de las empresas suizas. Una segunda parte, más breve, examina un vínculo diferente entre los países que surge de sus interacciones económicas: los movimientos de solidaridad entre grupos de la sociedad civil. Demostramos que para las empresas que utilizan los entornos normativos favorables como una baza importante, estos movimientos críticos se han convertido en un riesgo estratégico

¹² Parte de la información contenida en este artículo procede de, o fue corroborada por, entrevistas con altos directivos de la mina de Kansanshi, propiedad de First Quantum Minerals (FQM). Durante un periodo de 2016, tuvimos acceso a varios altos empleados y directivos. Las entrevistas se grabaron con el consentimiento de los entrevistados. Sin embargo, cuando nos dirigimos al director general de la mina para solicitar una entrevista, denegó la petición. Dejó claro que, en su opinión, los entrevistados habían violado los procedimientos internos al hablar con nosotros sin autorización del consejo de administración de FQM. En consecuencia, hemos decidido utilizar el material obtenido a través de entrevistas concedidas libremente, aunque sin dar los nombres de los entrevistados ni asignarles citas. Gran parte de la información facilitada en las entrevistas fue corroborada por otras fuentes.

y en agentes normativos en sí mismos. En la conclusión, unimos estas vertientes para teorizar el papel de las empresas suizas en la división mundial del trabajo.

Extracción

Nuestro interés no solo por la minería, sino por todo el entramado productivo del cobre, es una de las pocas cosas que compartimos con Glencore, la empresa suiza más conocida que opera en el sector del cobre de Zambia. Glencore empezó comerciando con materias primas, pero ahora se ha convertido en una multinacional integrada de *commodities*. Un paso importante en esta dirección ha sido su inversión en minas de cobre en Zambia y la RDC desde 2000. La decisión de Glencore de comprar minas en Zambia fue anticíclica y, en retrospectiva, llegó en el mejor momento posible para la empresa.

Zambia tiene una larga historia de extracción comercial de cobre. Bajo el dominio de la British South Africa Company y, más tarde, de la colonia británica, sus minas de cobre eran propiedad de la Anglo American Corporation y la Roan Selection Trust. En 1969, cinco años después de la independencia, el gobierno zambiano nacionalizó las minas de cobre del país. En 1982, en respuesta a una larga depresión de los precios del cobre que comenzó a mediados de los años setenta, las dos empresas mineras estatales se fusionaron para crear Zambia Consolidated Copper Mines Limited (ZCCM). Los principales accionistas de ZCCM eran el gobierno zambiano, con un 60,3%, y la Anglo American Corporation, con un 27,3%. La consolidación no pudo detener el declive del sector. En un entorno de liberalización y desregulación mundial, el aumento de la deuda externa y la falta de ingresos obligaron al presidente Kaunda a ceder a las presiones del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otros prestamistas para privatizar las minas y otros activos estatales.¹³

El alcance y el ritmo del programa de privatización y liberalización del país aumentaron bajo el Movimiento para la Democracia Multipartidista (MMD) dirigido por Frederick Chiluba.¹⁴ En 1996, el gobierno zambiano empezó a disgregar la ZCCM

¹³ Simutanyi, N. 1996. «The politics of structural adjustment in Zambia», *Third World Quarterly* vol. 17, núm. 4, 1996, pp. 825–39; Craig, J., «Putting privatisation into practice: the case of Zambia Consolidated Copper Mines Limited», *Journal of Modern African Studies* 39, 3, 2001, pp. 389–410.

¹⁴ Fraser, A. y Larmer, M., «Introduction: boom and bust on the Zambian Copperbelt», en Fraser, A. y Larmer, M., eds., *Zambia, Mining, and Neoliberalism: boom and bust on the globalized Copperbelt*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2010, pp. 1–30.

en paquetes de activos y a venderlos a diversos inversores, al tiempo que mantenía una participación minoritaria en cada nueva empresa. Debido a la caída de los precios mundiales en la década de 1990, hubo que esperar hasta 2000 para que se privatizaran todos los activos, tras años de duras negociaciones, ofertas bajas y un aumento de la deuda.

Glencore adquirió una participación mayoritaria en las minas de cobre de Mopani, el mayor empleador del cinturón de cobre, que comprendía las minas de Nkana y Mufulira, dos concentradores, una fundición, una refinería y dos plantas de cobalto.

Desde los 2000, Glencore fue una de las primeras comercializadoras de materias primas en ampliar su alcance a lo largo de la cadena de valor

En 2000, Carlisa Investments Corp, empresa conjunta de First Quantum Minerals Limited (FQM, véase más adelante) y Glencore International AG, constituida en las Islas Vírgenes británicas, adquirió una participación del 90% en Mopani. Muy pronto, FQM diluyó su participación en la empresa, lo que redujo sus acciones en las minas

de cobre de Mopani del 45,9% al 16,9% y aumentó las de Glencore del 44,1% al 76,3%. El 10% restante sigue siendo propiedad de ZCCM.¹⁵

Al igual que con todos los activos de ZCCM, las condiciones para la venta de Mopani se codificaron en un Acuerdo de Desarrollo bilateral secreto que posteriormente se filtró al público. El acuerdo definía un “periodo de estabilidad” de 15 años durante el cual las condiciones contractuales permanecerían estables. Eximía a Glencore y FQM de cubrir los pasivos financieros de ZCCM (incluidas las pensiones de los trabajadores de ZCCM) y los legados medioambientales, y de pagar la mayoría de los impuestos.¹⁶ Aunque los acuerdos de desarrollo dejaron de ser vinculantes tras su anulación en la Ley de Desarrollo de Minas y Minerales de 2008, muchas de sus disposiciones siguen vigentes.

En la actualidad, Glencore es el cuarto productor de cobre por producción en Zambia, por detrás de FQM, Barrick Gold y Vedanta. También posee Sable Zinc Kabwe Limited, una planta de procesamiento de cobre y cobalto en Kabwe,¹⁷ la mina Mutanda y el 74,4% de Katanga Mining en la vecina RDC.

¹⁵ FQM 2002. <<http://www.infomine.com/index/pr/Pa094754.PDF>>, acceso: 7/2/2019.

¹⁶ Adam, Ch. y Simpasa, A., «The economics of the copper price boom in Zambia», en Fraser, A. y Larmer, M., eds., *Zambia, Mining, and Neoliberalism: boom and bust on the globalized Copperbelt*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2010, pp. 59–90, pp. 67–68.

¹⁷ Glencore, *Informe Anual 2017*, Glencore plc, Baar, 2018, p. 192.

La historia suiza de Glencore es bien conocida. La empresa se remonta a Marc Rich & Co AG, registrada en Zug (Suiza) en 1974. Rich, que por entonces figuraba en la lista de los 10 fugitivos más buscados por el FBI, acusado, entre otras cosas, de evasión fiscal, chantaje y evasión de las sanciones de EEUU en el comercio con Irán, vendió su negocio comercial a los directivos de la empresa en 1993. (Más tarde, Bill Clinton le concedió el famoso indulto en su último día de mandato, después de que Denise Rich, esposa de Rich, donara más de un millón de dólares al Partido Demócrata). La nueva empresa, Glencore, salió a bolsa en 2011 y se fusionó con el gigante minero suizo Xstrata en 2012/13. Hoy es la mayor empresa comercializadora de materias primas del mundo. Glencore plc está constituida en Jersey y domiciliada en Baar (Suiza). Entre los accionistas de Glencore plc se encuentran inversores institucionales, como Qatar Holding (8,47%) y BlackRock Inc. (5,69%), pero grandes paquetes de acciones de la empresa son propiedad de directivos, por ejemplo, el consejero delegado Ivan Glasenberg (8,40%) y Aristotelis Mistakidis (3,12%).^{18 19}

Desde la década de 2000, Glencore fue una de las primeras grandes comercializadoras de materias primas en ampliar su alcance a lo largo de la cadena de valor, una estrategia que ahora siguen muchos de los gigantes del sector, ya que los márgenes del arbitraje han disminuido en una era de información de precios más fácilmente disponible.²⁰ Su expansión en la minería ha generado muchos debates, algunos de ellos vinculados a los beneficios económicos o los peligros de la integración vertical, otros a las prácticas empresariales o los efectos medioambientales de sus minas y fundiciones. Los empleados de otras empresas mineras zambianas con las que hablamos consideran que Glencore se rige por una lógica diferente, no minera,²¹ mientras que los empleados de otras empresas comerciales suizas ven a Glencore como un gigante opaco y algo turbio.

Los precios mundiales del cobre se multiplicaron por seis tras la adquisición de Mopani por parte de Glencore, pasando de 1.500 dólares por tonelada métrica en

¹⁸ Ibid., pp. 106-107.

¹⁹ Mistakidis dimitió como jefe de comercio mundial de cobre de Glencore a finales de 2018 en medio de las investigaciones de la Comisión de Seguridad de Ontario y del Departamento de Justicia de Estados Unidos sobre las minas de Katanga de Glencore. Véanse, por ejemplo, Bloomberg, 2018. <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-10-09/is-the-reign-of-glencore-s-billionaire-copper-king-near-its-end>> y Canadian Lawyer, 2019. <<https://www.canadianlawyermag.com/author/anita-balakrishnan/lawyers-seeing-steep-penalties-in-securities-settlements-16670>>.

²⁰ Bloomberg, 2017. <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-05-21/commodity-traders-lament-world-where-everybody-knows-everything>>, acceso: 7/2/2019.

²¹ Véase también Lee, 2017, *op. cit.*, p. 65.

2000 a más de 10.000 dólares por tonelada en febrero de 2011. Después de 2012, el precio cayó gradualmente por debajo de los 5.000 dólares en 2016, para recuperarse hasta los 6.000-7.000 dólares en el momento de escribir estas líneas. Debido a la privatización de los activos mineros y a un régimen fiscal desfavorable, pocos de los beneficios resultantes se quedaron en el país. Los múltiples intentos del gobierno de aumentar los ingresos procedentes de la minería han fracasado en gran medida debido al poder de negociación de las empresas.²²

Comercio

Las empresas mineras con sede en Zambia no utilizan el cobre para la producción, sino que venden su producto a otras empresas. Las minas rara vez venden cobre directamente a los agentes económicos que necesitan cobre físico para la producción. En su lugar, el cobre pasa a manos de comerciantes especializados que lo venden a otros comerciantes o consumidores. Los comerciantes tienen un doble papel. Por un lado, prestan servicios a productores y consumidores asignando el cobre de forma más rentable de lo que podrían hacerlo los consumidores o los productores por sí solos. Los comerciantes tienen acceso a un gran número de productores y consumidores y pueden ahorrar costes de transporte ajustando la oferta y la demanda en distintas regiones del mundo; financian el transporte y el almacenamiento de las materias primas, lo que permite a productores y consumidores optimizar el flujo de caja y ahorrar costes; y pueden protegerse de los riesgos del mercado de forma más eficaz que los agentes más pequeños, manteniendo estables y predecibles los costes para los demás agentes. Por estos servicios, reciben una parte de los beneficios globales de la red de producción. Esta participación es, al menos en la teoría económica de los libros de texto, inferior a los costes que tendrían los demás agentes de la red de producción sin los comerciantes; de lo contrario, los clientes los eludirían y obtendrían su cobre directamente de las minas. Así pues, lo ideal es que las empresas comerciales aumenten la eficacia de la red de producción. Si su negocio se centra en el elemento de asignación del comercio, las empresas comerciales suelen obtener beneficios relativamente pequeños pero predecibles en cada transacción. Sus beneficios se deben más a los grandes volúmenes que a los grandes márgenes.

²² Manley, D., *Ninth Time Lucky: is Zambia's mining tax the best approach to an uncertain future?*, Natural Resource Governance Institute, Nueva York, 2017; Saunders, R. y Caramento, A., «An extractive developmental state in Southern Africa? The cases of Zambia and Zimbabwe», *Third World Quarterly* 39, 6, 2018, pp. 1166–90, pp. 5-9.

Por otro lado, las empresas comerciales realizan operaciones especulativas para aumentar sus propios beneficios. Tratan de anticiparse a la evolución de los precios y apuestan contra los mercados. En esta vertiente de su negocio, los comerciantes no son agentes ni de los productores ni de los consumidores, sino que actúan en interés de los propietarios del capital (y de sus propias primas). Los operadores sostienen que gran parte del comercio especulativo redundaría en beneficio de todos los participantes en el mercado, ya que contribuye a la fijación de precios justos y a la estabilidad general de los precios. Sin embargo, los críticos señalan que el comercio especulativo genera grandes riesgos y contribuye a concentrar los beneficios en manos de los grandes propietarios de capital, al tiempo que externaliza los riesgos del mercado a los inversores menos poderosos.

Las empresas comerciales realizan operaciones especulativas para aumentar sus propios beneficios; tratan de anticiparse a la evolución de los precios y apuestan contra los mercados

El centro de comercio suizo. Mientras que la minería y, en menor medida, la producción industrial están estrictamente localizadas, las materias primas pueden comprarse y venderse independientemente de su ubicación física. Esto ha permitido a Suiza, un país sin salida al mar y sin muchos recursos naturales, convertirse en uno de los centros más importantes del comercio mundial de materias primas.²³

Suiza tiene una larga historia comercial y a menudo se ha beneficiado del comercio con materias primas africanas, desde los esclavos²⁴ hasta el cacao y el café. El comercio suizo de materias primas se ha desarrollado de forma sorprendente en las dos últimas décadas, sobreviviendo indemne a la crisis financiera.²⁵ En 2016, Suiza generó el 3,7% de su PIB gracias al comercio de materias primas, un porcentaje superior al de la banca o el turismo.²⁶ En 2017, las cinco mayores empresas suizas por volumen de negocio eran comercializadoras de materias primas: Glencore, Vitol, Trafigura, Cargill y Mercuria Energy Trading.²⁷ El sector ha atraído

²³ Haller, L., *Transithandel: Geld- und Warenströme im globalen Kapitalismus*, Suhrkamp, Frankfurt, 2019.

²⁴ Fässler, H., *Reise in Schwarz-Weiss. Schweizer Ortstermine zur Sklaverei*, Rotpunktverlag, Zürich, 2005.

²⁵ Beusch, E., Döbeli, B., Fischer, A.M. y Yesin, P., *Merchanting and Current Account Balances*, Swiss National Bank, Basilea, 2013.

²⁶ Lannen, A., Bürgi Bonanomi, E., Rist, S. y Wehrli, J., *Switzerland and the Commodities Trade: taking stock and looking ahead*, Swiss Academies Factsheets 11 (1), Swiss Academies of Arts and Sciences, Ginebra, 2016.

²⁷ Handelszeitung, 2018. <<https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/glencore-ist-das-grosste-unternehmen-der-schweiz>>. La mayoría de estas empresas tienen diferentes sedes; Cargill opera principalmente desde Minnesota, Estados Unidos, mientras que Trafigura tiene su sede en Singapur. Las cifras reflejan las estadísticas económicas oficiales suizas sobre las empresas con sede en el país.

recientemente la atención de académicos, activistas y reguladores,²⁸ pero incluso en Suiza, su importancia sigue siendo apenas conocida fuera de los círculos especializados.

Una serie de factores se han combinado para convertir a Suiza en un centro de comercio de materias primas. El país cuenta con toda la infraestructura que necesitan los comerciantes. Acceso rápido y seguro a financiación y seguros, excelentes conexiones globales virtuales y físicas, una industria naviera vibrante, normativas favorables a los comerciantes, la proximidad a los organismos normativos internacionales (sobre todo las diferentes organizaciones de la ONU y la pléthora de grupos de presión internacionales en Ginebra), una mano de obra altamente cualificada, un mercado laboral flexible y un tipo del impuesto de sociedades muy bajo son solo los factores más importantes. La neutralidad suiza y su no pertenencia a la ONU hasta 2002 fue otro elemento crucial, ya que permitió a las empresas comerciar con países sometidos a sanciones de la ONU, como la Sudáfrica del *apartheid* o Irán.

Un gran número de comerciantes internacionales de materias primas tienen hoy su sede en Suiza. Su variedad es enorme: desde el gigante integrado de la minería y el comercio Glencore hasta grandes empresas comerciales especializadas como Gunvor o Cargill, pasando por divisiones comerciales de bancos y empresas de inversión y pequeños comerciantes independientes. Aproximadamente la mitad de las 400 empresas de *trading* tienen menos de 10 empleados, mientras que el 10% supera los 300 empleados. El número total de empleados en el sector se sitúa probablemente entre 7.500 y 10.000.²⁹

¿Qué papel desempeñan estas empresas comerciales suizas en la red mundial de producción de cobre zambiano? Las estadísticas de exportación ofrecen una primera aproximación. Según las cifras de UN Comtrade, alrededor del 40-50% del cobre zambiano se ha exportado a Suiza todos los años entre 2006 y 2017. Estas estadísticas subestiman sustancialmente el porcentaje de cobre comercializado por empresas suizas, ya que el comercio de tránsito es difícil de clasificar

²⁸ von Bern, Erklärung, ed., *Rohstoff: Das gefährliche Geschäft der Schweiz*, Salis Verlag, Zürich, 2011; Interdepartmental Platform on Commodities, Report of the Interdepartmental Platform on Commodities to the Federal Council – Background Report: Commodities, EDA, Berna, 2013; Public Eye, «The 'Paradise Papers', Switzerland and Commodities», Berna, 2017.

²⁹ Eggert, N., Ferro-Luzzi, G. y Ouyang, D., *Commodity trading monitoring report*. SRIC e IREG, Ginebra, 2017, disponible en: <<https://archive-ouverte.unige.ch/unige:94096>>; Public Eye y Missbach, A., *Alternative Facts from the Swiss Commodity Trading Lobby*, Public Eye, Berna, 2017.

en las estadísticas aduaneras. Las aduanas de Zambia suelen clasificar las exportaciones de cobre según los países de destino (es decir, el país al que se envían las mercancías). Solo cuando no se conoce el destino final en el momento de la venta, se registra en su lugar el país del comprador.

El cobre zambiano comprado por comerciantes suizos nunca se envía a Suiza. Gran parte se vende en tránsito, a menudo desde depósitos aduaneros. Este cobre se registrará como exportado a Suiza; el cobre comprado por empresas suizas y enviado a un tercer país conocido se registrará como exportado a este tercer país. Cuando, por ejemplo, una empresa comercial suiza tiene un acuerdo de compraventa con una empresa minera zambiana y suministra la mitad de este cobre a una empresa en China, mientras que vende la otra mitad desde un depósito aduanero en Johannesburgo, la mitad del cobre comprado en la mina se registrará como exportado a China y la otra mitad como exportado a Sudáfrica, aunque todo haya sido comercializado por una empresa suiza. Por tanto, el porcentaje de cobre zambiano comercializado por empresas suizas es probablemente mucho mayor de lo que muestran las cifras de exportación.

El cobre zambiano comprado por comerciantes suizos nunca se envía a Suiza. Gran parte se vende en tránsito, a menudo desde depósitos aduaneros

Empresas comerciales suizas en Zambia. Para entender cómo se lleva a cabo este comercio, utilizaremos Glencore y Metal Corp Trading como dos ejemplos diferentes. Hablaremos de Trafigura, otro gran comerciante de materias primas, en la sección sobre el transporte de cobre.

Las minas de Glencore comercializan gran parte de su cobre a los segmentos comerciales de Glencore, muy probablemente a través de Glencore UK.³⁰ Además, la división comercial de la empresa compra cobre extraído por otras minas de Zambia y la RDC. Dado que las operaciones de extracción y fundición de Glencore son difíciles de ocultar y que la empresa tiene una merecida mala reputación, está sometida a un escrutinio relativamente estrecho por parte de las ONG y la prensa.

³⁰ "Glencore tiene un acuerdo de compra del 100% con Mopani para toda la vida de las minas, con la propiedad transferida a Glencore a la puerta de la mina y la fijación de precios basada en los precios de la LME", según el folleto de la OPI de Glencore de 2011 (Véase Glencore, 2011, p.85. <<https://www.glencore.com/dam/jcr:268b58d2-61b8-44d1-997a-17e76bb66f93/Final-Prospectus-3-May-2011-lowres.pdf>>). Véase también la nota a pie de página 23 de la denuncia de la OCDE Sherpa et al contra Glencore International AG (OECDWatch 2011. <https://www.oecdwatch.org/cases/Case_208/925/at_download/file>).

Otros operadores suizos suelen pasar desapercibidos, salvo para los concededores del sector. El brazo comercial de First Quantum Minerals, Metal Corp Trading AG (Suiza), es un buen ejemplo. First Quantum Minerals (FQM), con sede en Canadá, es la mayor empresa minera de cobre de Zambia. Su mina Kansanshi y el nuevo proyecto Trident producen aproximadamente un tercio del cobre de Zambia. En sus formularios de información anual, FQM afirma que tiene “un número limitado de compradores”.³¹ Se trata de un eufemismo. FQM vende todo su cobre a solo otras dos empresas: Trafigura, con sede desde hace tiempo en Ginebra, y Metal Corp Trading, registrada en Zug.

Metal Corp se remonta a Republic House, una empresa registrada en Zug en 2000 y formada principalmente por operadores que habían trabajado para MRI, otra empresa comercial suiza. Republic House era propiedad, al menos desde 2005, de Energem Resources, una antigua empresa del sector minero sudafricano. (Fundada como DiamondWorks, había cambiado de nombre en 2004 tras las acusaciones de tráfico de diamantes de sangre). Como preparación para la adquisición total de Republic House por FQM en 2010, Energem fundó Metal Corp Trading AG en Zug.³² En la actualidad, la empresa es una filial propiedad al 100% de Metal Corp (Suecia) AB, que a su vez es una filial propiedad al 100% de FQM.

En resumen, la empresa minera zambiana de FQM vende su cobre a la empresa comercial suiza de FQM. De hecho, Metal Corp Trading «compra y vende todos los metales de FQM y, en el proceso, lleva a cabo una sofisticada gestión de derivados para gestionar el riesgo de los precios».³³ Aunque la empresa tiene una placa de latón y un buzón en Zug, su actividad principal se lleva a cabo a través de oficinas en la londinense Great Portland Street, situadas en el mismo edificio que la sede británica de First Quantum Minerals Ltd.

Para los acuerdos comerciales de Metal Corp, Suiza no es importante como lugar físico. El cobre que compra y vende no llega al país. Sus comerciantes no trabajan

³¹ Por ejemplo, FQM, *First Quantum Minerals Ltd. Annual Information Form. As at December 31, 2016, 2017*, p. 116. <<https://sedar.com/DisplayCompanyDocuments.do?lang=EN&issuerNo=00006237>>, acceso: 7/2/2019.

³² Wikileaks, 2005. <https://wikileaks.org/plusd/cables/05PRETORIA1099_a.html>, acceso: 7/2/2019; Metal Bulletin, 2010a, <<https://www.metalbulletin.com/Article/2397816/Republic-House-sets-up-Metal-Corp-Trading-ahead-of-First-Quantum-takeover.html>>, acceso: 7/2/2019; Metal Bulletin, 2010b, <<https://www.metalbulletin.com/Article/2386951/First-Quantum-seeks-to-buy-Republic-House.html>>, acceso: 7/2/2019.

³³ Mineman, 2015. <[http://www.mineman.com/News/2013-\(2\)/Training-in-London-for-Metalcorp-Trading.aspx](http://www.mineman.com/News/2013-(2)/Training-in-London-for-Metalcorp-Trading.aspx)>, acceso: 7/2/2019.

a orillas del lago Zug, en Suiza; quizá ni siquiera los beneficios se almacenan en bancos suizos. “Suiza” es un régimen regulador al que Metal Corp alquila el acceso pagando la cuota mínima de los impuestos de Zug. Por supuesto, esta Suiza virtual se cruza con el lugar físico. Muchas otras empresas comerciales tienen una huella física mucho mayor en Suiza, pero para todas ellas el acceso al régimen regulador suizo es un activo primordial.

Transporte y logística

Transporte. Prácticamente todo el cobre zambiano se exporta en buques portacontenedores desde los puertos de Durban (Sudáfrica), Walvis Bay (Namibia), Dar es Salaam (Tanzania) y Beira (Mozambique). En su camino –normalmente por carretera– desde las minas y fundiciones hasta los almacenes y puertos, tiene que cruzar al menos una frontera nacional, a menudo varias. Los camioneros y los propietarios tienen que hacer frente a las difíciles condiciones de las carreteras, los frecuentes atascos y retrasos en las fronteras y, a veces, los robos.

“Suiza” es un régimen regulador al que Metal Corp alquila el acceso pagando la cuota mínima de los impuestos de Zug

Dado que el cobre es caro de transportar por tierra, los costes de envío a los puertos son un factor crucial para la fijación de precios y los beneficios. Hoy en día, los precios del cobre en el mercado mundial son muy transparentes, y las oportunidades de arbitraje son cada vez más escasas con la omnipresencia de los medios electrónicos y la información, de modo que los beneficios obtenidos en la figurativa “primera y última milla” son cada vez más importantes para los ingresos de los comerciantes.³⁴ Aquí –en el transporte por camión en Zambia, en el almacenamiento, en el papeleo transfronterizo–, la presencia sobre el terreno, el conocimiento local y las buenas conexiones tanto con las autoridades locales como con los actores transfronterizos son indispensables,³⁵ y la información sobre los costes de transporte es mucho menos transparente que la información sobre los precios del mercado del cobre. En consecuencia, algunos comerciantes mundiales de materias primas invierten cada vez más en toda la cadena de transporte para independi-

³⁴ Franke, A., Rechsteiner, R. y Sharp, G., *The Endgame for Commodity Traders*, Oliver Wyman, Zürich, 2017, p. 5.

³⁵ Dobler, G., «The green, the grey and the blue: a typology of cross-border trade in Africa», *Journal of Modern African Studies* 54, 1, 2016, pp. 145–69.

zarse de las empresas de logística y obtener el control de los beneficios en estos segmentos cruciales.³⁶ Las empresas suizas no son una excepción. Mientras que Glencore ha invertido principalmente en empresas de camiones que transportan cobre desde la RDC, Trafigura se ha dedicado, por un lado, al almacenamiento y, por otro, a la logística del petróleo que alimenta todo el transporte (véase más adelante).

Glencore utiliza la empresa de camiones Muzuri Sana para transportar el cobre desde su mina de Mutanda, en la RDC, hasta los almacenes de Zambia. Esta empresa, según los entrevistados zambianos, es una *joint venture* entre Mutanda y Hakuna Matata, el negocio de camiones propiedad del ex gobernador de Katanga, magnate minero y candidato presidencial de la oposición Moïse Katumbi. (En un acuerdo muy similar, la vecina mina de Tenke Fungurume transporta su cobre a Zambia utilizando los camiones de Habari Kani, también copropiedad de Hakuna Matata).³⁷

Estas empresas transportan cobre y cobalto desde la provincia de Katanga, en la RDC, a Zambia a través del puesto fronterizo de Kasumbalesa. Descargan en el cinturón del cobre zambiano y llevan los suministros mineros de vuelta a la RDC. El transporte posterior desde el cinturón de cobre hasta los puertos corre a cargo de distintas empresas. La razón principal de este arreglo es la dificultad de transportar mercancías a través de la RDC. Legalmente, las mercancías extraídas en la RDC deben ser transportadas por empresas registradas en la RDC con conductores congoleños. Y lo que es más importante, los camioneros con los que hablamos indicaron que necesitaban muchos conocimientos y conexiones locales para sortear los controles en las carreteras de la RDC, un conjunto de cualificaciones bastante diferente del que se necesita para las rutas a Gauteng o Dar es Salaam.

El papel de las empresas suizas en el transporte no se detiene en los puertos. Aunque Suiza no tiene puertos marítimos, la Mediterranean Shipping Company (MSC), el segundo mayor transportista de contenedores del mundo, tiene su sede en Ginebra. Junto con sus competidores Maersk y CMA-CGM, la compañía es un actor importante en los envíos de cobre desde los puertos del sur de África. Las

³⁶ Pirrong, C., *The Economics of Commodity Trading Firms*, Trafigura, Ginebra, 2014, p. 40.

³⁷ Según el perfil de LinkedIn de su director de tráfico. No hemos podido verificar de forma independiente la titularidad de la empresa.

tres compañías ofrecen servicios de desembarque directo para Zambia, pero dado que el transporte de cobre puede planificarse con antelación y está muy rutinizado, la mayoría de los cargadores prefieren organizar su propio transporte, de modo que los armadores como MSC solo entran en juego en la terminal portuaria.³⁸

Almacenamiento. El almacenamiento es una parte integral de la gestión logística. En el pasado, el cobre zambiano solía almacenarse en los terrenos de la mina a la espera de ser embarcado. Hoy en día, el cobre se envía inmediatamente después de la extracción y se almacena en depósitos aduaneros en el cinturón de cobre o en países vecinos. Muchos de estos almacenes están gestionados por empresas internacionales de logística. Para estas empresas, los almacenes son cruciales para optimizar las cargas por camión y ferrocarril, para almacenar, reempaquetar y mezclar, y para regular los flujos de caja almacenando y liberando valor.

En Zambia, la mayoría de las empresas internacionales de logística concentran sus esfuerzos en la ruta hacia un puerto concreto. J&J, por ejemplo, una empresa mozambiqueña, se concentra en el transporte a Beira, mientras que el gigante francés de la logística Bolloré se especializa en la ruta a Durban. El principal actor suizo del sector es Impala Terminals, la rama logística de Trafigura. Impala ha invertido mucho en infraestructuras a lo largo del corredor Kolwezi-Lubumbashi-Ndola-Dar es Salaam. La empresa explota la mayor terminal de un solo cliente en el puerto de Dar es Salaam y utiliza sus recursos para canalizar los transportes de cobre a Dar (y para influir en las políticas comerciales de Tanzania, como la fiscalidad y el desarrollo ferroviario). La empresa posee almacenes aduaneros en Kolwezi, Lubumbashi, Ndola y Dar, todos ellos con conexiones por carretera y ferrocarril, y puede manipular contenedores de 20 y 40 pies, así como carga fraccionada. A lo largo de la carretera a Dar es Salaam, Impala ha construido paradas de camiones específicas como puntos de parada seguros para los transportes de cobre.³⁹

³⁸ El servicio de conocimiento de embarque directo tiene dos ventajas principales para los clientes de Zambia: Garantiza el acceso a contenedores vacíos para la carga (dado que Zambia no dispone de un depósito de contenedores vacíos, los contenedores utilizados por cargadores independientes tienen que encargarse previamente a Sudáfrica, a menudo con varias semanas de antelación); y traslada el riesgo de sobreestadia (multas que se pagan por la llegada tardía de las mercancías cargadas en los buques) a los transportistas contratados por el transportista. Ninguna de estas ventajas suele compensar su coste para el transporte de grandes volúmenes de cobre a través de almacenes. Sobre el papel de MSC en el desguace de buques, uno de los puntos finales de la cadena de valor del cobre, véase Daems, E. y Goris, G., *Behind the Hypocrisy of Better Beaches: shipbreaking in India, ship owners in Switzerland, lobbying in Belgium*, Shipbreaking Platform, Bruselas, 2019.

³⁹ Impala Terminals, Folleto de Impala Terminals Corporate, Impala Terminals, Ginebra, 2016, p. 35.

Además de servir a los propios transportes de Trafigura, su almacén de Ndola es un centro importante para los transportes de cobre de terceros desde la RDC y Zambia a Walvis Bay y Durban. Lo mismo ocurre con el segundo almacén de cobre de nueva construcción, el centro de Chingola de Bolloré. Su principal objetivo es servir de entrepuerto para el cobre de la RDC y de punto de encuentro de las flotas de camiones del sur y del norte. Esta inversión de 10 millones de dólares se inauguró en mayo de 2014 y hoy maneja unas 360.000 toneladas al año de cobre, cobalto y reactivos mineros. Además de sus almacenes, camiones y terminales, Bolloré es también el mayor agente de aduanas de Zambia para envíos de terceros.⁴⁰

La mayor parte del transporte, ya sea por carretera o ferrocarril, lo siguen realizando empresas sudafricanas como BHL, J&J o GSM, algunas registradas en Zambia y otras en Sudáfrica, Namibia o Mozambique. Las estrictas condiciones contractuales del transporte de cobre solo pueden cumplirlas las grandes empresas de transporte, que suelen poseer y explotar unos cientos de camiones. Los cátodos de cobre se transportan a los almacenes en camiones de plataforma o contenedores, mientras que los transportes a los puertos se hacen exclusivamente en contenedores para evitar la recarga. Antes de ser cargado en contenedores, el cobre transportado en camiones de plataforma tiene que ser lavado, un servicio que no todos los almacenes pueden ofrecer.⁴¹ Los contratos de transporte suelen insistir en que haya convoyes, seguimiento por GPS y personal de seguridad armado.

Combustible. Al igual que las excavadoras y los camiones mineros, los camiones y trenes diésel necesitan combustible. El suministro de combustible a Zambia y a los países vecinos es una parte integral de la logística del cobre, en la que una empresa suiza desempeña un papel importante. Trafigura posee una participación del 49% en Puma Energy, una de las empresas de distribución de productos petrolíferos más importantes del sur de África.

Puma ha sido controvertida desde el principio, especialmente en lo que respecta a su inversión angoleña. El 28% de la empresa, que posee la mayor parte del negocio de distribución de petróleo de Angola, está en manos de Sonangol, la compañía petrolera estatal angoleña; otro 15% es propiedad de Chochan Holdings, una empresa fundada y propiedad del general Leopoldino (“Dino”) Fragoso do

⁴⁰ Bolloré, 2018. <<https://www.bolloré-logistics.com/en/Pages/FOCUS/Zambia.aspx>>, acceso: 7/2/2019.

⁴¹ Smal, D., *Zambia's Dependability: imports and exports*, (Premio a la empresa novel de transporte internacional del año), publicación privada, Lusaka, 2015.

Nascimento, uno de los empresarios y políticos angoleños más ricos y mejor relacionados. En 2011, la empresa compró participaciones en las estaciones de BP de Namibia (100%), Botsuana (100%), Zambia (75%), Malawi (50%) y Tanzania (50%) y se hizo con un enorme depósito de almacenamiento en Walvis Bay.⁴² En 2014, Puma Energy Africa Holdings adquirió una participación del 49% en la empresa zimbabuense Sakunda Energy, una empresa monopolística de distribución de combustible fundada por Kudakwashe Tagwirei, un empresario bien relacionado con el ejército de Zimbabue. A través de Sakunda, Puma controla el oleoducto Feruka entre sus instalaciones de almacenamiento en Beira y Harare, que se ha convertido en un importante problema político en el conflicto entre el presidente Mnangagwa y los militares.⁴³

Más recientemente, Trafigura, a través de DTS, una empresa conjunta al 50% entre Trafigura y Cochan del general Dino, ha invertido en la reapertura de una ruta ferroviaria crucial desde Kolwezi, en la RDC, hasta el puerto de Lobito, en Angola.⁴⁴ Puma, por supuesto, no es la única compañía petrolera en estos países, pero una buena parte de los transportes de cobre, sea cual sea la compañía naviera, beneficia indirectamente a Trafigura.

Pruebas, certificación y vigilancia. Otro elemento muy importante de la logística, pero que a menudo se pasa por alto, es la certificación y vigilancia de las mercancías. A menudo, los propios comerciantes no tienen la posibilidad de evaluar la calidad de las mercancías que compran y venden. Los bancos que financian operaciones comerciales tienen que saber que sus valores valen lo que el deudor reclama. Las compañías de seguros tienen que asegurarse de que la cobertura del seguro se corresponde con el valor de las mercancías. Los compradores quieren asegurarse de que los productos se ajustan a sus especificaciones antes de que se los envíen. Los organismos estatales evalúan los derechos en función del contenido metálico. En todos estos casos, los servicios independientes de inspección y verificación aumentan la confianza y permiten realizar transacciones anónimas.

⁴² Sonangol y el entorno de José Eduardo dos Santos están vinculados a Suiza de diferentes maneras, supuestamente utilizando sus bancos como conductos para el dinero obtenido en tratos corruptos. A pesar de varias acusaciones, hasta ahora ningún tribunal suizo ha declarado a nadie culpable en este sentido; por ejemplo, OSISA, 2014. <<http://jss.osisa.org/law/angola/no-investigation-corrupt-russia-angola-debt-deal.html>>.

⁴³ Africa Confidential, «Trafigura in a tug-of-war», 59, 22, 9 de noviembre de 2018, pp. 1–3.

⁴⁴ Zambia Chamber of Mines. 2018. <<http://mines.org.zm/trafigura-group-helps-re-establish-historic-african-trade-route>>, acceso: 7/2/2019.

Quizá no sorprenda que una de las mayores empresas de inspección tenga su sede en Suiza: SGS (antes Société Générale de Surveillance). SGS tiene una

Quizá no sorprenda que una de las mayores empresas de inspección tenga su sede en Suiza: SGS, firma global que certifica todo tipo de productos

gran presencia en todo el mundo y certifica todo tipo de productos, desde la crema de avellanas hasta las centrales nucleares, desde los derechos laborales hasta el contenido de metales y desde el comercio justo hasta la seguridad alimentaria. Gracias a su participación en organismos industriales e iniciativas de múltiples partes interesa-

das, es uno de los organismos privados de normalización más importantes de la economía mundial.⁴⁵ La empresa opera en muchos países africanos. Dirige la inspección de vehículos de Uganda, opera básculas puente, servicios de seguimiento electrónico de cargas y servicios de verificación de importaciones para el gobierno de Kenia y supervisa a los contratistas de carreteras en Senegal.

En Zambia, SGS posee un laboratorio en la pequeña ciudad de Kalulushi, en el cinturón de cobre, en el que confían muchas minas para las pruebas de mineral; Glencore, por ejemplo, utiliza el laboratorio para las muestras de Katanga Mining.⁴⁶ Laboratorios similares de SGS operan en Sudáfrica. Y lo que es aún más importante, SGS supervisa el embalaje de los contenedores en los almacenes de Sudáfrica y Tanzania y certifica su contenido. Este servicio es crucial para el comercio, los seguros y la financiación, y junto con sus competidores Alfred H. Knight y Alex Stewart, SGS es uno de los actores más importantes de África y del mundo. Las tres empresas figuran también entre los muestreadores que cotizan en la bolsa de metales de Londres.

Aduanas. Una última aportación suiza a las partes zambianas de la red mundial de producción de cobre necesita al menos ser mencionada: cada mercancía que se importa o exporta de Zambia, ya sea maquinaria, cobre, ácido sulfúrico o naranjas, pasa por un servicio suizo de exportación. Como la mayoría de los países del mundo, Zambia utiliza Asycuda (Sistema Automatizado de Datos Aduaneros, actualmente Asycuda World) para tramitar todos los documentos aduaneros. Este

⁴⁵ Peters, A., Koechlin, L., F rster, T. y Fenner Zinkernagel, G., eds., *Non-State Actors as Standard Setters*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009; Bartley, T., *Rules Without Rights: land, labor, and private authority in the global economy*, Oxford University Press, Oxford, 2018.

⁴⁶ Katanga Mining Ltd., NI43-101 *Technical Report on the Material Assets of Katanga Mining Limited*, 2018, p. 74 y 127. <<http://www.katangamining.com/~media/Files/K/Katanga-mining-v2/operations/reportsoperational/technical-report-march-2018.pdf>>, acceso: 7/2/2019.

programa informático de gestión aduanera integrada ha sido desarrollado por la UNCTAD en Ginebra. Es uno de los medios técnicos menos conocidos, pero más importantes, de facilitación y normalización del comercio. En un servicio basado en la nube que funciona en servidores de Lusaka, los transportistas, agentes de aduanas y expedidores pueden introducir electrónicamente los envíos para el (pre)despacho de aduanas. A pesar de muchos problemas, la mayoría relacionados con la inactividad de los servidores, el uso de Asycuda ha mejorado significativamente los flujos de trabajo y la transparencia de las aduanas de Zambia y ha acortado considerablemente los tiempos de tramitación en las fronteras. Proporciona al Estado los instrumentos necesarios para recaudar ingresos y recopilar datos comerciales precisos, facilita la financiación y los seguros y permite a los transportistas y propietarios controlar mejor sus envíos. El *software* es, por tanto, un factor crucial para reducir los costes de transporte y aumentar la eficiencia, y ni los corredores de transporte ni los puestos fronterizos de ventanilla única funcionarían realmente sin él.

Esto puede sonar universalmente benigno, pero también crea efectos de distribución importantes y poco estudiados. Los menores costes de transporte modifican la distribución de los beneficios dentro de la red de producción mundial: los beneficios para los países productores y consumidores se generan al disminuir los ingresos en los países mineros y de tránsito. En el caso de los países exportadores de recursos, podrían contribuir a una mayor externalización de los beneficios, que tendrían que compensarse con impuestos o cánones para financiar las infraestructuras de las que dependen.

Desafíos al extractivismo suizo: actores de la sociedad civil en Zambia y Suiza

Hasta ahora hemos examinado la sorprendente importancia de los actores empresariales suizos en algunos segmentos de la red mundial de producción de cobre de Zambia. Nos hemos centrado en el poder corporativo y en la capacidad de las empresas suizas para capturar valor, puntos sobre los que volveremos con más detalle en la conclusión.

La imagen del extractivismo suizo estaría incompleta sin incluir el clima público en el que operan las empresas. Las OSC, las ONG, los políticos (y a veces los inves-

tigadores) tienen el potencial de influir en el valor que las empresas pueden y no pueden capturar, y forman una parte crucial del entorno en el que las empresas toman decisiones estratégicas. El clima público tanto en Zambia como en Suiza se ha vuelto cada vez más crítico hacia la extracción de materias primas, pero la regulación en Suiza sigue siendo en gran medida favorable para las empresas internacionales.

Los diferentes cantones de Suiza compiten en la carrera nacional e internacional por los tipos más bajos del impuesto de sociedades. La media mundial para los impuestos sobre los beneficios, el impuesto sobre el capital y el impuesto sobre la propiedad combinados es del 29%; la media suiza es del 16,6%, mientras que algunos cantones se mantienen por debajo del 12%.⁴⁷

El clima público tanto en Zambia como en Suiza se ha vuelto cada vez más crítico hacia la extracción de materias primas

Este es un incentivo importante para que las empresas se trasladen a Suiza y optimicen los impuestos trasladando los beneficios al país.⁴⁸ Para las empresas mineras internacionales, el comercio intraempresarial con sucursales suizas puede ser una vía importante para reducir la carga fiscal y aumentar los beneficios

de los accionistas. Esto aumenta las dificultades de los países exportadores de materias primas para gravar eficazmente las industrias extractivas.⁴⁹ Trafigura Group, por ejemplo, ofrece una tasa impositiva global efectiva en 2017 del 8,4%.⁵⁰

Es notoriamente difícil evaluar si todas las estrategias de optimización fiscal son legales. En abril de 2011, la ONG suiza Berne Declaration (hoy Public Eye) presentó junto con otras ONG internacionales una denuncia formal ante la OCDE contra Glencore y FQM por presunto incumplimiento de las Directrices de la OCDE.⁵¹ La denuncia se basaba en un informe de auditoría de 2009 realizado en nombre de las autoridades de Zambia.⁵² En él se alegaba que la filial de FQM, Mopani Copper Mines, manipuló sus cuentas financieras con el fin de reducir su factura fiscal mediante la sobreestimación de los costes de explotación, la subestimación de los

⁴⁷ BAK Economics, 2018. <<http://www.baktaxation.com/en/pages/bak-taxation-index/uebersicht.php>>, acceso: 7/2/2019.

⁴⁸ Cobham, A., Janský, P. y Prats, A., *Estimating Illicit Flows of Capital via Trade Mispricing: a forensic analysis of data on Switzerland*, Center for Global Development, Washington, DC, 2014; Public Eye, 2017, *op. cit.*

⁴⁹ Moore, M., Prichard, W. y Fjeldstad, O.-D., *Taxing Africa: coercion, reform and development*, Zed Books, Londres, 2018.

⁵⁰ Trafigura Group Pte., *2017 Annual Report: advancing trade*, Trafigura, Singapur, 2018.

⁵¹ OECD Watch 2011. <https://www.oecdwatch.org/cases/Case_208/925/at_download/file>, acceso: 7/2/2019.

⁵² GrantThornton, *Pilot Audit Report: Mopani Copper Mines Plc.*, 2010, <http://www.facing-finance.org/wp-content/blogs.dir/16/files/2012/03/2010_Report_audit_Mopani.pdf>, acceso: 7/2/2019.

volúmenes de extracción, la manipulación de los precios de transferencia y el incumplimiento del principio de plena competencia. El Punto Nacional de Contacto (PNC) suizo de la OCDE tramitó la denuncia y facilitó la mediación. El resultado fue decepcionante para los actores de la sociedad civil. Como se describe en la declaración final del PNC de noviembre de 2012, las partes solo pudieron “acordar estar en desacuerdo”, e incluso este acuerdo sigue siendo confidencial.

A pesar de su éxito limitado, el ejemplo es típico de los desafíos contemporáneos del extractivismo. La oposición a las supuestas irregularidades de una empresa no surgió de las autoridades reguladoras de los estados, sino de actores de la sociedad civil que se perciben a sí mismos como vigilantes de la ética en relación con las empresas mundiales. Al aumentar los riesgos para la reputación y la regulación, los actores de la sociedad civil pueden cambiar las estrategias empresariales y la captura de valor.⁵³ No permanecen al margen de las redes mundiales de producción, sino que pueden convertirse en una fuerza importante que les dé forma.

En Suiza, la conciencia pública del peso económico y político del sector del comercio de materias primas, así como de sus aspectos problemáticos, ha ido creciendo en los últimos años. La opinión pública suiza recibe más información que nunca sobre la mala conducta de empresas suizas en otros países. Un punto central es la iniciativa de referéndum “Iniciativa Empresarial Responsable”, puesta en marcha por una alianza de más de 80 ONG, OSC e iglesias.⁵⁴ La iniciativa pretende hacer legalmente obligatorio el cumplimiento global de las normas medioambientales y de derechos humanos para todas las grandes empresas, e introducir el derecho a recurrir a los tribunales suizos en caso de infracción. Se basa en los Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y los Derechos Humanos de 2011, que el Consejo Federal Suizo solo aplicó como recomendaciones voluntarias. En el momento de escribir estas líneas, ambas cámaras del Parlamento suizo han rechazado una contrapropuesta reducida, lo que significa con toda probabilidad que el pueblo suizo votará sobre la iniciativa en referéndum en 2020.⁵⁵

⁵³ Yeung, H.W. y Coe, N. 2015. «Toward a dynamic theory of global production networks», *Economic Geography* 91, 1, 2015, pp. 29–58; Wright, C., «Leveraging reputational risk. Sustainable sourcing campaigns for improving labour standards in production networks», *Journal of Business Ethics* 137, 1, 2016, pp. 195–210.

⁵⁴ Humanrights.ch., 2017. <<https://www.humanrights.ch/en/switzerland/foreign-affairs/foreign-trade/kovi/responsible-business-initiative>>, acceso: 7/2/2019.

⁵⁵ N. de la E. La Iniciativa Empresarial Responsable fue rechazada en referéndum el 29 de noviembre de 2020 a pesar de haber conseguido el 50,7% del voto popular debido a que solo obtuvo el 8,5% de las 12 mayorías regionales necesarias en los cantones suizos. Véase: <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/swiss-due-diligence-initiative-set-for-public-referendum-as-parliament-only-opts-for-reporting-centred-proposal/>

La iniciativa se basa en décadas de solidaridad y trabajo de campaña de las OSC y ONG suizas. A nivel internacional, la organización más conocida que lucha por unas relaciones justas entre Suiza y los países más pobres es Public Eye, pero varias organizaciones más pequeñas realizan un trabajo similar a nivel de base, a menudo en cooperación con socios del Sur. Los políticos de izquierdas también han intentado sistemáticamente cambiar la política a nivel cantonal, como Josef Lang, del partido Alternativa Verde, o los Jóvenes Verdes del cantón de Zug, donde Glencore y muchos otros comerciantes tienen su sede. Una estrategia ha consistido en llamar la atención de la población sobre las malas condiciones de vida y las violaciones de los derechos humanos en los alrededores de las plantas de las empresas suizas, un esfuerzo en el que los medios de comunicación públicos suizos han desempeñado un papel importante.⁵⁶

En Zambia, la oposición a la industria minera ha estado presente desde que existe la minería comercial, y los sindicatos han criticado duramente la privatización en la década de 1990.⁵⁷ La influencia tanto de los sindicatos⁵⁸ como de la sociedad civil se ha visto debilitada por la liberalización y la falta de fondos, así como por la creciente opresión estatal bajo el gobierno del Frente Patriótico desde 2011. Las ONG, a menudo con financiación extranjera, como Publish What you Pay (PWYP), ActionAid y Cáritas, celebran anualmente *indabas* nacionales y regionales para debatir el estado del sector minero y, de forma limitada, las alternativas a la minería con representantes de la industria y el Gobierno. Frente a un Estado cada vez más autoritario, solo un pequeño número de ONG está en condiciones de denunciar la explotación de los recursos del país, la mala gestión y la corrupción. Aunque trabajan en condiciones mucho más difíciles que sus homólogos suizos, estas iniciativas han planteado retos muy importantes a las empresas mineras de Zambia.

La más exitosa de estas iniciativas es probablemente la demanda judicial presentada por el viudo de Beatrice Mithi. Mithi, comisaria del distrito de Mufulira, murió tras inhalar dióxido de azufre liberado por Mopani Copper Mines, filial de Glencore, en 2013. El año anterior, la Autoridad de Gestión Medioambiental de Zambia

⁵⁶ Un ejemplo importante son las contribuciones televisivas de Res Gehrig, que ayudaron a sacar a la luz la contaminación excesiva de la fundición de Glencore en Mufulira; véase SRF, 2014. <<https://www.srf.ch/news/schweiz/glencore-xstrata-und-die-asthma-toten-von-mufulira>> y SRF, 2016. <<https://www.srf.ch/news/wirtschaft/gericht-in-sambia-verurteilt-glencore-kupferwerk>>

⁵⁷ Larmer, M., «Reaction and resistance to neo-liberalism in Zambia», *Review of African Political Economy* 32, 103, 2005, pp. 29–45; Larmer, M., *Mineworkers in Zambia: labour and political change in post-colonial Africa*, Tauris Academic Studies, Londres, 2007.

⁵⁸ Uzar, E., «Contested labour and political leadership: three mineworkers' Unions after the opposition victory in Zambia», *Review of African Political Economy* 44, 152, 2017, pp. 292–311.

(ZEMA) había encontrado pruebas de que las nieblas ácidas perjudicaban a las personas y al medio ambiente en las comunidades de Mufulira y ordenó el cierre de una de las plantas de Mopani debido a sus niveles de contaminación. En 2016, el Tribunal Superior de Kabwe dictaminó que las emisiones de dióxido de azufre de la planta de cobre causaron la muerte de Mithi, y ordenó a la filial de Glencore que cotiza en Londres pagar 400.000 kwachas zambianos por daños y perjuicios al viudo.⁵⁹ Glencore había rechazado la demanda alegando un acuerdo de indemnización medioambiental firmado con el gobierno zambiano en 2000. El juez dictaminó que el acuerdo no era aplicable porque las emisiones de dióxido de azufre habían superado los límites legales. Glencore ha recurrido la sentencia ante el más alto tribunal de Zambia.

Otro caso digno de mención no está directamente relacionado con Suiza, pero tanto la sociedad civil como las empresas lo siguen de cerca como posible precedente importante. Lungowe y otros contra Vedanta Resources y Konkola Copper Mines se presentó extraterritorialmente ante un tribunal del Reino Unido en 2015. Con la ayuda del bufete de abogados Leigh Day, 1.826 zambianos alegan que, como consecuencia del vertido de efluentes tóxicos de la mina de Nchanga, en Chingola (cinturón del cobre), sufrieron pérdidas de ingresos al resultar dañadas las tierras y las vías fluviales de las que dependían sus medios de vida. Alegan además que muchos sufren lesiones personales como consecuencia del uso de agua contaminada. Los demandados, Vedanta y su filial Konkola Copper Mines, impugnaron la competencia de los tribunales ingleses. En 2016, tras una vista de tres días, el juez consideró que un tribunal inglés era el foro más adecuado para la resolución de las demandas y permitió que estas siguieran adelante. El recurso de las empresas fue desestimado por el Tribunal de Apelación el 13 de octubre de 2017.

A pesar de su éxito provisional, ambos casos también demuestran que los largos procesos de apelación juegan a favor de las empresas, ya que pueden agotar fácilmente los recursos y la paciencia de los demandantes.⁶⁰ Las alianzas con ONG del Norte o con bufetes de abogados que disponen de mejores recursos parecen una forma de abordar este desequilibrio inherente.

No todas las iniciativas de la sociedad civil zambiana son tan destacadas. Muchas organizaciones de la sociedad civil trabajan a nivel local y nunca llegan más allá

⁵⁹ Tribunal Superior de Kabwe, Juicio Mithi vs Mopani, 2016. <<https://www.srf.ch/news/content/download/11003760/file/Urteil%20High%20Court%20%20%28002%29.pdf>>

⁶⁰ Kesselring, R., *Bodies of Truth: law, memory and emancipation in South Africa*, Stanford University Press, Stanford, 2016.

de sus circunscripciones. Un ejemplo reciente es el Foro de ONG de Mufulira, que exige agua potable a Mopani Copper Mines y hace campaña tanto en el municipio como en la mina. Su trabajo está financiado en parte por Solifonds, una ONG suiza fundada por la Federación Suiza de Sindicatos y varias otras instituciones, y muy activa cuando se trata del papel global de las empresas suizas.⁶¹

Otros desafíos para las empresas mineras tienen su origen en los gobiernos de los estados exportadores de materias primas. Varios gobiernos africanos introdujeron recientemente nuevos códigos mineros (por ejemplo, RDC) o emitieron grandes facturas a las empresas por impuestos pendientes (por ejemplo, Tanzania y Zambia). A principios de 2018, la Autoridad Tributaria de Zambia (ZRA) facturó a FQM derechos de importación pendientes por valor de 150 millones de dólares e intereses y sanciones asociados por valor de 8.000 millones de dólares. La ZRA alegó que los consumibles para uso en la mina Sentinel (Kalumbila) se clasificaron incorrectamente como maquinaria minera, que no devenga derechos de importación, desde enero de 2013 hasta diciembre de 2017. FQM refuta la acusación y, en el momento de escribir estas líneas, está llevando a cabo su propia auditoría. Aunque algunos sostienen que la factura fiscal es principalmente un esfuerzo del Gobierno de Zambia para posponer su crisis de deuda evitando los reembolsos pendientes del IVA,⁶² el pago fue noticia internacional y llevó a Moody's a revisar su perspectiva de calificación de FQM de estable a negativa.

Tales esfuerzos estatales para frenar el poder corporativo hoy en día siguen siendo a nivel nacional y a menudo fracasan debido al poder de negociación de las empresas mineras. Aunque el anterior sistema zambiano de minas nacionalizadas y comercialización nacionalizada del cobre tenía muchos problemas, dejaba oportunidades algo mayores para presionar en favor de precios más altos y un entorno de mercado más justo. El Conseil Intergouvernemental des Pays Exportateurs de Cuivre (CIPEC), fundado en Lusaka en 1967 y disuelto finalmente en 1988, fue una iniciativa estatal para aumentar el poder de mercado de los países que dependían de las exportaciones de cobre. Aunque el CIPEC nunca ha tenido éxito,⁶³ incluso el intento de formar un grupo de este tipo se enfrentaría a obstáculos

⁶¹ Solifonds, «AnwohnerInnen in Mufulira fordern sauberes Wasser jetzt!», *Solifonds Informationsbulletin* 106, 2018, pp. 1–3.

⁶² Africa Confidential, «As the debts balloon, Lungu avoids the spotlight», 59, 8, 20 de abril de 2018, pp. 1–3.

⁶³ Mikdashi, Z., «Collusion could work», *Foreign Policy* 14, 1974, pp. 57–68; Kohler, W., *Multinationale Konzerne und die Chance von Entwicklungsländern auf eine eigenständige Rohstoffpolitik: das Beispiel der CIPEC*, Universität Konstanz, Constanza, 1979.

mucho mayores hoy en día. El Gobierno de Zambia depende en gran medida de los impuestos de las empresas mineras. En todos los aspectos de la política minera, el gobierno tiene que negociar con empresas multinacionales cuyos directivos están sometidos a presiones para reducir costes y que pueden enfrentar a distintos países entre sí. A pesar de los esfuerzos estatales por aumentar el impacto de la minería en el desarrollo,⁶⁴ el margen de actuación de los gobiernos es reducido, lo que deja a los actores de la sociedad civil, tanto en los países del Norte como en los del Sur, como los grupos de presión más importantes.

Nuestros ejemplos de desafíos al extractivismo en Zambia y Suiza muestran la importancia, pero también algunos problemas y limitaciones de la acción de la sociedad civil.

En primer lugar, todas las iniciativas existentes se centran en la dimensión minera de las empresas, en las consecuencias directas para las comunidades afectadas y en ejemplos extraordinarios de mala conducta empresarial, cuestiones en torno a las cuales pueden organizarse campañas significativas. Abordar las prácticas empresariales cotidianas y las consecuencias de los aspectos menos visibles de la extracción –por ejemplo, el comercio, la logística y el transporte– es mucho más difícil. El funcionamiento interno de las empresas sigue siendo opaco para las personas ajenas a ellas, y las consecuencias de las fuerzas anónimas del mercado son mucho más difíciles de mostrar que las consecuencias de, por ejemplo, un vertido de ácido.

En segundo lugar, tanto los grupos de la sociedad civil como los estados se enfrentan al carácter transnacional de las empresas y a su distanciamiento de un lugar concreto. Debido a la compleja estructura jurídica de las empresas internacionales, a menudo ninguna jurisdicción nacional específica parece ser el lugar adecuado para exigirles responsabilidades. Ningún órgano judicial transnacional está facultado para investigar las prácticas de las empresas a través de las soberanías estatales⁶⁵ y, debido a los desequilibrios de poder entre las empresas mineras internacionales y los gobiernos, las posibilidades de una acción supranacional de los países exportadores parecen escasas.

En tercer lugar, a pesar de las críticas públicas, el extractivismo suizo sigue gozando de un considerable apoyo estatal, tanto en Suiza como en Zambia. Se con-

⁶⁴ Véase Kesselring 2018a, *op.cit.*; Saunders y Caramento 2018, *op.cit.*.

⁶⁵ Bastin, L., «Transfer pricing and the WTO», *Journal of World Trade* 48, 1, 2014, pp. 59–80.

sidera que la economía suiza se beneficia enormemente del comercio de tránsito.⁶⁶ Zambia, por su parte, no tiene más remedio que depender de los inversores internacionales para obtener ingresos fiscales y empleo, lo que deja al gobierno con pocos recursos frente al poder de negociación de las empresas.

Conclusión: la captura de valor en el extractivismo global

Hemos rastreado las diferentes formas en que las empresas suizas participan en las redes mundiales de producción del cobre extraído en Zambia. Nuestro enfoque

Debido a la compleja estructura jurídica de las empresas internacionales, a menudo ninguna jurisdicción nacional específica parece ser el lugar adecuado para exigirles responsabilidades

ha sido muy restringido. Solo hemos analizado el segmento relativamente pequeño entre la minería y los puertos del sur de África. No hemos considerado lo que ocurre aguas arriba de la minería, por ejemplo, en maquinaria minera, suministros, patentes o formación en ingeniería, ni hemos analizado el procesamiento posterior una vez que el cobre sale del continente. Hemos ignorado por completo las finanzas y los seguros, en los que las empresas suizas desempeñan un papel crucial a escala mundial, y hemos dejado de lado el papel del capital suizo invertido en otros lugares.

A pesar de tales limitaciones, ha empezado a surgir una imagen clara. Hemos conocido el papel de Suiza en el sector del cobre de Zambia y podemos aprender de él.

¿Qué hemos aprendido sobre el papel de Suiza? En primer lugar: es más importante de lo que la mayoría de la gente, incluidos nosotros, habríamos supuesto. Aunque solo una de las cinco principales empresas mineras de Zambia tiene su sede en Suiza, una parte sustancial del comercio, la logística, la certificación y, hasta cierto punto, el transporte del cobre corre a cargo de empresas suizas. Es muy difícil cuantificar la participación suiza; las cifras exactas son difíciles de obtener y el nexo suizo de las empresas multinacionales es a menudo imposible de medir. Sin embargo, para un país de poco más de 8 millones de habitantes, Suiza desempeña un papel de primer orden. Mientras que el comercio de tránsito del

⁶⁶ Beuch et al. 2013, *op. cit.*

país ha sido objeto de un mayor escrutinio en los últimos años, otros aspectos de la participación suiza han permanecido en gran medida desapercibidos.

Si nuestros datos pueden generalizarse, las empresas suizas dedicadas a la extracción de materias primas suelen invertir en servicios más que en la extracción propiamente dicha. Los servicios, a diferencia de la extracción, requieren una inversión comparativamente baja o móvil y proporcionan beneficios estables relativamente independientes de los precios. Las técnicas y los conocimientos técnicos, que por supuesto son muy importantes para estos servicios, suelen ser mucho más adaptables a diferentes materias primas que en el caso de la extracción. En resumen, los servicios son más móviles y menos dependientes de un solo país o de un solo mercado de materias primas que la minería.

Esta tendencia a la flexibilidad explica las vías por las que las empresas suizas de servicios suelen expandirse en los mercados en desarrollo. Adquieren empresas locales de éxito y las integran en una marca global. Mediante estas adquisiciones, pueden apropiarse de la experiencia y la credibilidad locales y combinarlas con su propio alcance global y su reputación internacional. Esto, además, permite a las empresas equilibrar diferentes mercados entre sí, manteniendo las pérdidas locales y apropiándose de las ganancias.⁶⁷

En resumen: la economía de servicios suiza puede beneficiarse de la extracción global en gran medida sin sufrir los inconvenientes de la dinámica extractivista. Las empresas suizas suelen construir y mantener la infraestructura del comercio mundial de materias primas en lugar de comprometerse con la gran inversión localizada necesaria en la minería. Al hacerlo, continúan una larga historia de facilitación suiza del comercio mundial, desde la trata de esclavos hasta el oro del *apartheid*.

No todas las empresas suizas son iguales. Algunas tienen su origen en Suiza, mientras que otras se han trasladado allí recientemente. Diferentes empresas mundiales se sienten atraídas por distintos aspectos del modelo suizo tal como lo hemos descrito; algunas buscan un régimen fiscal favorable y no necesitan mucho más que un buzón en Zug, mientras que otras buscan el acceso al centro de comercio y finanzas y al personal cualificado que trabaja en él. Algunas empresas

⁶⁷ Véase también Parker, R., Cox, S. y Thompson, P., «Financialization and value-based control: lessons from the Australian mining supply chain», *Economic Geography* 94, 1, 2018, pp. 49–67, p. 56.

suizas –Glencore o Trafigura– están integradas verticalmente y extienden sus actividades a muchos países, mientras que otras –Metal Corp– son simplemente una parte local de una empresa mundial.

Sea cual sea su papel y su alcance, ya no pueden confiar en permanecer sin cuestionamiento. La marcada diferencia en las condiciones de vida entre Suiza y muchos países en los que operan empresas suizas suscita críticas y, cada vez más, peticiones de regulación y control. El mayor activo de las empresas con sede en Suiza, su capacidad para tender puentes entre los mercados y extraer valor de todos ellos, puede convertirse entonces en un pasivo. La interconexión mundial de las empresas suizas también puede crear las condiciones para que la presión de la sociedad civil en Suiza genere cambios materiales para las personas que viven en otros países.

¿Qué nos enseñan estas percepciones de las relaciones económicas entre Suiza y Zambia sobre las estructuras económicas del extractivismo?

En primer lugar, sería un error que todas las personas implicadas –estudiosos, activistas, reguladores – se centraran únicamente en las minas y los pozos cuando

Los lugares de extracción son masivos, prominentes y visibles, con enormes impactos; por ello, tienden a ocultar la infraestructura que les permite funcionar

intentan comprender el extractivismo. Los lugares de extracción son masivos, prominentes y visibles. Tienen un enorme impacto ecológico, económico y social. Esta prominencia tiende a ocultar la infraestructura que les permite funcionar. El sector servicios es una parte importante de esta infraestructura, y uno en el que se puede obtener

una parte considerable de los beneficios de la extracción.

La *servicificación* afecta a la distribución de los beneficios tanto como la globalización de la minería. Los economistas han argumentado que las estructuras de poder asimétricas en las cadenas de valor mundiales conducen a una distribución desigual de los beneficios,⁶⁸ y que el valor añadido nacional puede disminuir con la integración en las cadenas de valor mundiales «debido a una inyección de contenido de mano de obra extranjera altamente cualificada en sus exportaciones»,⁶⁹

⁶⁸ Milberg, W., *The Changing Structure of International Trade Linked to Global Production Systems: what are the policy implications?*, International Labour Organization Policy Integration Department, Ginebra, 2004; Heintz, J., «Low-wage manufacturing and global commodity chains: a model in the unequal exchange tradition», *Cambridge Journal of Economics* 30, 2006, pp. 507–20.

un proceso tan claramente visible en la proporción de trabajadores expatriados en las categorías salariales más altas de las minas de Zambia como en la dependencia de las empresas de logística de los conocimientos técnicos producidos en países mejor pagados. Cuando se trata de la extracción de minerales en África, los análisis de estas tendencias rara vez han tenido en cuenta el sector servicios. No disponemos de datos cuantitativos suficientes para corroborarlo claramente, pero nuestro análisis cualitativo muestra que las tareas de servicios de mayor cualificación que crean un valor añadido estable son asumidas cada vez más por empresas internacionales.

Estas tendencias modifican la distribución de los beneficios en las redes mundiales de producción. En dichas redes, un gran número de actores de diferentes países crean conjuntamente valor que, cuando satisface la demanda del mercado, puede traducirse en beneficios. La red de producción no solo organiza la cooperación entre los actores, sino que también es un mecanismo para asignar un valor relativo a cada una de las contribuciones de los actores y remunerarlas en consecuencia. Los distintos agentes tienen distintas capacidades para convencer a los demás del valor de sus actividades y, por consiguiente, para captar valor dentro de la red.

La dependencia de la extracción de materias primas es problemática para los países más pobres por dos razones principales. En primer lugar, les deja en la red de producción solo con los segmentos de relativamente poco valor de lo que se produce (definido como “producción”). En segundo lugar, un porcentaje comparativamente elevado de los beneficios generados incluso en estos sectores se exporta a otras economías nacionales como dividendo sobre la inversión de capital, de modo que no puede invertirse para desarrollar alternativas económicas a la extracción en los países mineros.

Como muestra nuestro análisis del papel de Suiza en Zambia, ambos argumentos son válidos para la infraestructura de extracción. Entre las minas y los puertos, un gran número de actores añaden valor al cobre: desde los estados que construyen carreteras y ferrocarriles hasta las empresas de logística, pasando por los camioneros, los encargados de las gasolineras, los guardias de seguridad o los vendedores de comida al borde de la carretera. Cada uno de ellos crea valor, pero su capacidad para captar partes de la creación de valor global difiere enormemente.

⁶⁹ Caraballo, J. y Jiang, X., «Value-added erosion in global value chains: an empirical assessment», *Journal of Economic* 50, 1, 2016, pp. 288–96.

Las empresas suizas se encuentran entre las que más éxito han tenido a la hora de hacerse con una parte del valor añadido del cobre entre su extracción y su uso en la producción industrial. Sus ventajas competitivas les permiten invertir con flexibilidad en los segmentos más lucrativos de las redes de producción del cobre. Como consecuencia, pueden generar y apropiarse de una parte cada vez mayor de los beneficios generados en los segmentos sudafricanos de la cadena de valor del cobre, beneficios que luego mejoran la vida a orillas del lago Zug, no en Zambia.

Las condiciones previas para que Suiza ocupe un lugar favorable en las cadenas mundiales de materias primas son los conocimientos técnicos, el acceso a la financiación, la reputación mundial y, no menos importante, la estabilidad política. Estas condiciones también han convertido al país en un centro de organizaciones internacionales y de regulación mundial, una proximidad que, de nuevo, crea una ventaja para las empresas establecidas allí. Todas estas ventajas permiten a las empresas suizas controlar partes esenciales de la red mundial de producción de cobre, y generar una gran cantidad de beneficios en el camino.

La desigual distribución de los beneficios también debería hacer que los gobiernos se pensarán dos veces la utilidad de los proyectos de infraestructuras que conectan los lugares de extracción con los mercados mundiales.⁷⁰ Puede que aumenten la actividad económica, pero sin cambios adicionales, lo más probable es que las empresas mundiales se lleven las ganancias inesperadas mientras que los contribuyentes nacionales tendrán que hacer frente a las deudas.⁷¹

La minería se ha presentado a menudo como un negocio sucio vinculado a la degradación medioambiental, las violaciones de los derechos humanos, la corrupción y la evasión fiscal. La sociedad civil y, al menos en parte, los actores gubernamentales se han centrado en estos problemas. El estudio de caso que analizamos muestra que, si bien es importante centrarse en las prácticas corruptas, la sociedad civil también debería debatir la asignación desigual normalizada de beneficios, salarios, impuestos y prestaciones. En la economía mundial financiarizada, la participación de los propietarios del capital en los beneficios lleva décadas aumen-

⁷⁰ Nugent, P., «Africa's re-enchantment with big infrastructure: white elephants dancing in virtuous circles?», en Schubert, J., Engel, U. y Macamo, E., eds., *Extractive Industries and Changing State Dynamics in Africa: beyond the resource curse*, Routledge, Nueva York, 2018, pp. 22–40.

⁷¹ Kesselring, R., «The electricity crisis in Zambia: blackouts and social stratification in new mining towns», *Energy Research & Social Science* 30, 2017, pp. 94–102; Kesselring, R., «At an extractive pace: conflicting temporalities in a resettlement process in Solwezi, Zambia», *The Extractive Industries and Society* 5, 2, 2018b, pp. 237–44.

tando. Dado que el capital invertido en las industrias extractivas y los servicios relacionados suele proceder de los países ricos del Norte, esto también ha desplazado el equilibrio de los beneficios entre el Norte y el Sur globales. Los intentos de corregir este cambio y aumentar la parte de los beneficios que se queda en un país exportador de materias primas pueden utilizar cada uno de los factores de producción clásicos como palanca: la tierra aumentando los cánones mineros, la mano de obra negociando mejores salarios, puestos de trabajo mejor pagados o tasas de empleo más altas, y el capital aumentando los impuestos o la propiedad. Zambia lo ha intentado y ha fracasado en todos estos frentes, y a pesar del éxito comercial de su sector minero, el país se enfrenta a una creciente inseguridad económica.

Para Suiza, la industria minera de Zambia ha tenido el efecto contrario. Las empresas suizas han encontrado en Zambia oportunidades de inversión lucrativas y de bajo riesgo, centrándose en la logística y el comercio de minerales. La minería en Zambia crea así un flujo constante de ingresos para las empresas registradas en Suiza, mientras que gran parte de los costes económicos, políticos y medioambientales de la minería recaen sobre los zambianos.

Gregor Dobler es profesor en el Instituto de Etnología, Departamento de Antropología Social y Cultural de la Universidad de Friburgo (Alemania).

Rita Kesselring forma parte de la sección de Etnología en el Departamento de Ciencias Sociales de la Facultad de Filosofía e Historia de la Universidad de Basilea (Suiza).

