

INGRESOS RÉCORDS, UTILIDADES BAJAS:

Un análisis de los estados financieros de Cerro Verde y su impacto en el canon



Foto: ShareAmérica

Una de las características identificadas en el sector minero en los últimos años es la combinación de altos volúmenes de producción de cobre y bajos niveles de tributación¹, pese a que, en los últimos dos años, los precios de este mineral han sido relativamente favorables. Un ejemplo que ilustra esta tendencia es la empresa minera Cerro Verde, la cual registró en el 2018 un nivel récord de producción e ingresos, pero a su vez acompañados por un reporte de utilidades netas en uno de sus niveles históricos más bajos.

El Grupo Propuesta Ciudadana, integrante del Grupo Justicia Fiscal (GJF), realiza un seguimiento sostenido a los temas fiscales y tributarios del país, con énfasis en las industrias extractivas. La presente nota tiene por objetivo revisar y analizar los estados financieros de la empresa minera Cerro Verde a fin de comprender mejor las relaciones entre ingresos, auge productivo y precios, por un lado, y la estructura de costo y gasto y tributación, por otro. Asimismo, incidimos en resaltar la importancia del efecto de dichas relaciones en las transferencias de canon minero a los gobiernos subnacionales.

La fuente de información utilizada son los estados financieros de la empresa, considerando el periodo 2010-2018, que abarca parte de la fase expansiva de los precios de los metales, así como su caída y reciente recuperación.

¹ Propuesta Ciudadana (2017), "Reporte N°22", En: <https://bit.ly/2yXoYli>

Entre los principales resultados se destaca el incremento desproporcionado de sus costos y gastos en relación con los niveles de ingreso; principalmente, el costo de ventas y los gastos financieros, cuyo impacto negativo en las utilidades es notable. En relación al costo de ventas, se observa un rápido crecimiento anual del costo de depreciación y un incremento de su peso relativo en el costo total de ventas. Por otro, en relación a los gastos financieros, el pago de intereses sobre deuda y préstamo hicieron que esta cuenta aumente, sumando su efecto negativo sobre las utilidades en los últimos tres años.

1. Altos niveles de producción e ingresos acompañados con los niveles más bajos de rentabilidad

La rentabilidad es resultado de la capacidad que tiene una empresa para administrar costos y gastos y a su vez generar ganancias. En ese sentido, mientras mayor sea la diferencia positiva entre ingresos y costos y/o gastos, mayor será la ganancia o utilidad y, por tanto, más rentable será la empresa. Dado que este es uno de los principales objetivos de una compañía, es lógico esperar que el sector minero no sea la excepción y que a mayores niveles de ingreso se produzcan utilidades crecientes.

En los últimos 3 años, ello no ocurre con la empresa minera Cerro Verde. Lo que se observa, por el contrario, es una falta de correspondencia entre estas variables. Tal es así que para el año 2018 la compañía alcanzó uno de sus niveles más altos de ingresos (USD 3054 millones) comparado con años anteriores; mientras que la utilidad neta registrada (USD 120 millones), fue una de las más bajas después de la crisis del 2015.²

Esta situación es el resultado de un aumento extraordinario en la estructura de costos y gastos de la empresa. A modo de ejemplo (gráfico 1), para el año 2018, por cada 100 dólares de ingresos, 96 fueron destinados a cubrir costos operativos y gastos. Esta misma relación fue de 100 a 55 el año 2010.

Hay dos indicadores que nos permiten medir fácilmente la rentabilidad de una empresa: el margen operacional (resulta de dividir la ganancia o pérdida operativa³ entre los ingresos de actividades ordinarias) y la rentabilidad neta de ventas (resulta de dividir la ganancia o pérdida neta⁴ entre los ingresos por actividades ordinarias). El margen operacional mide la rentabilidad que la empresa puede alcanzar a partir de sus actividades ordinarias;⁵ mientras que la rentabilidad neta mide la rentabilidad total, lo que implica la consideración de otros ingresos y gastos que no necesariamente tienen que ver con la principal actividad productiva de la empresa; por ejemplo, los gastos financieros.⁶

² En 2015 la utilidad neta de la empresa se reduce a la décima parte (pasando de USD 377 millones a solo USD 33 millones) como el resultado combinado de tres factores: menores ingresos (-24%) por caída de precios, aumento del costo de ventas (8%) y pérdidas por variación del tipo de cambio.

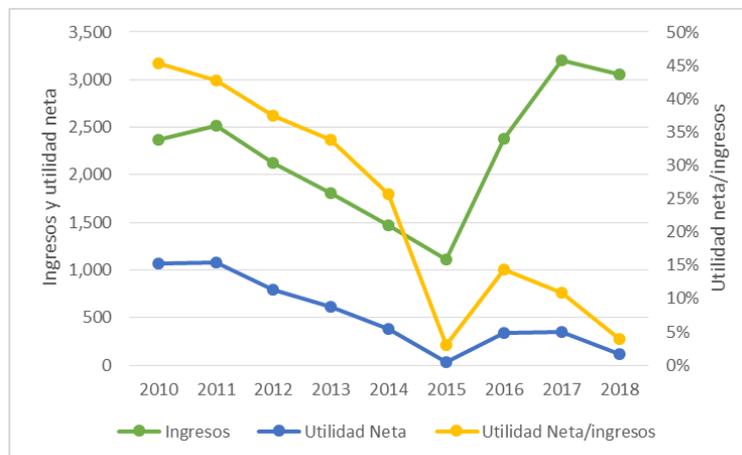
³ Resultado de la diferencia entre ingresos menos costos de ventas, gastos de administración, gastos operativos y gasto de ventas.

⁴ Resultado de la diferencia entre el total de ingresos y el total de costos y gastos de la empresa.

⁵ Actividades que justifican la existencia de la compañía (explotación minera).

⁶ Gasto asociado al pago de intereses por deudas contraídas por la empresa.

GRÁFICO 1
MINERA CERRO VERDE: INGRESOS Y UTILIDAD NETA, 2010-2018
 (Millones USD y porcentajes)



Fuente: BVL.
 Elaboración GPC.

En los últimos cuatro años, la Sociedad Minera Cerro Verde registró una disminución drástica de los dos indicadores de rentabilidad anteriormente descritos. Como muestra el cuadro 1, los años 2016, 2017 y 2018 registran las rentabilidades más bajas del periodo -con excepción del año 2015 que como advertimos fue atípico- siendo la rentabilidad neta el indicador más alarmante; este pasó de un 45% en el 2010 a sólo 4% en 2018.

CUADRO 1
MINERA CERRO VERDE: INDICADORES DE RENTABILIDAD, 2010-2018
 (Millones de dólares y porcentajes)

Año	Ingreso por actividades ordinarias (I)	Ganancia o pérdida operativa (UO)	Ganancia o pérdida neta (UN)	Margen operacional (UO/I)	Rentabilidad neta de ventas (UN/I)	Impacto de los gastos financieros $((UO-UN)/UO)*100$
2010	2,369	1,555	1,074	66%	45%	31%
2011	2,520	1,559	1,078	62%	43%	31%
2012	2,127	1,253	797	59%	37%	36%
2013	1,811	948	613	52%	34%	35%
2014	1,467	612	378	42%	26%	38%
2015	1,116	171	33	15%	3%	81%
2016	2,384	676	341	28%	14%	50%
2017	3,203	1,034	350	32%	11%	66%
2018	3,054	837	120	27%	4%	86%

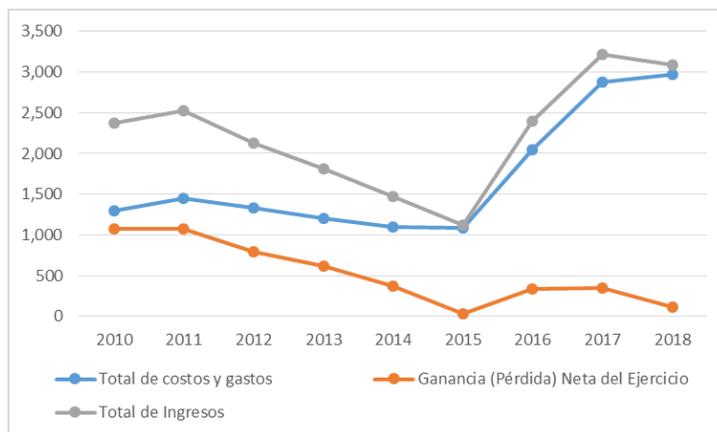
Fuente: BVL.
 Elaboración GPC.

El cuadro también permite comparar los niveles de ingreso y rentabilidad para distintos años. Por ejemplo, si comparamos el 2010 con el 2016 (años de auge y post auge de precios) podemos observar que ambos registran ingresos similares: USD 2369 millones en el 2010 y USD 2384 millones en el 2016. No obstante, los porcentajes de rentabilidad neta son muy distantes: 45% en el 2010 y 14% en el 2016.

Un indicador que puede dar una idea de la dimensión del incremento de los gastos es el “impacto de los gastos financieros”.⁷ Este indicador considera la diferencia entre la ganancia operativa y la ganancia neta.⁸ Siendo los gastos financieros los de mayor impacto en los últimos años, la utilidad neta de la empresa tenderá a disminuir en la medida que estos gastos aumenten. Según este indicador, el impacto del gasto financiero estimado sobre la utilidad neta fue de 31% en el año 2010, mientras que en el 2018 aumentó a 86%.

¿Cómo se explica el hecho de que para ingresos similares corresponda rentabilidades tan marcadamente lejanas? La utilidad neta se obtiene restando de los ingresos por ventas el conjunto de costos y gastos. Por lo tanto, dicho resultado solo puede explicarse por un incremento sustantivo en los mismos. En ese sentido, tal como lo muestra el gráfico 2, mientras los ingresos aumentaron en 30% entre el 2010 y el 2018, el total de los costos y gastos aumentaron en 129%.

GRÁFICO 2
COMPOSICIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS DE LA COMPAÑÍA A NIVEL DEL TOTAL DE COSTOS Y GASTOS Y SU GANANCIA NETA, 2010-2018
(Millones de dólares)



Fuente: BVL.
Elaboración GPC.

⁷ El indicador es calculado con la fórmula siguiente: $UO-UN/UO*100$.

⁸ Esta diferencia está compuesta principalmente por los gastos financieros y gastos por impuestos.

En suma, volviendo al cuadro 1, entre el 2010 y el 2018 el margen operacional cayó en 39 puntos porcentuales (de 66% a 27%) y la rentabilidad neta de ventas en 41 puntos porcentuales (de 45% a 4%). Una revisión a la estructura de costos y gastos muestra que los componentes del costo que más aumentaron son los costos de depreciación y amortización y los gastos financieros, tal como veremos a continuación.

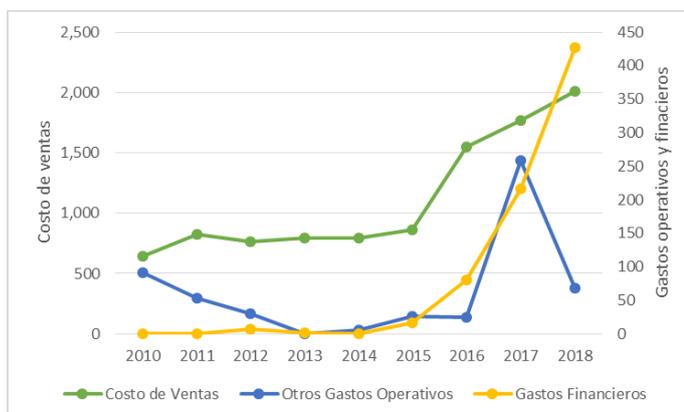
2. El ascenso extraordinario de los costos y gastos

Para empezar, veamos ¿cuál es la diferencia entre costo y gasto? La diferencia básica radica en que mientras el primero está estrechamente vinculado al proceso productivo de la empresa, el segundo lo está al proceso administrativo.

Por un lado el costo de ventas incluye el costo de producción (extracción y procesamiento del mineral) y el costo de comercialización (ejemplo: transporte); por otro, los gastos incluyen, básicamente y para efectos de nuestro análisis el gasto de ventas y distribución, gastos administrativos que se generan en el proceso de venta (ejemplo: fletes); gastos operativos, gastos efectuados para el desarrollo de las actividades de la empresa (salarios); y gastos financieros, asociados al pago de intereses y amortización de la deuda.

El gráfico 3 muestra la evolución de las tres cuentas que tuvieron mayor impacto en la utilidad neta de la empresa: costo de ventas, gasto financiero y gasto operativo. Como puede observarse, los dos primeros aumentaron a niveles récord. Entre el 2015 y el 2018, el costo de venta pasó de USD 862 millones a USD 2011 millones; el gasto financiero pasó de USD 16 millones a USD 427 millones. El gasto operativo, en cambio, registró un incremento extraordinario como veremos a detalle más adelante. Este pasó de USD 24 millones en el 2016 a USD 68 millones en el 2018, con un pico en el 2017 de USD 258 millones.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL COSTO DE VENTAS, GASTO FINANCIERO Y GASTO OPERATIVO, 2010-2018
(Millones de dólares)



Fuente: BVL.
Elaboración GPC.

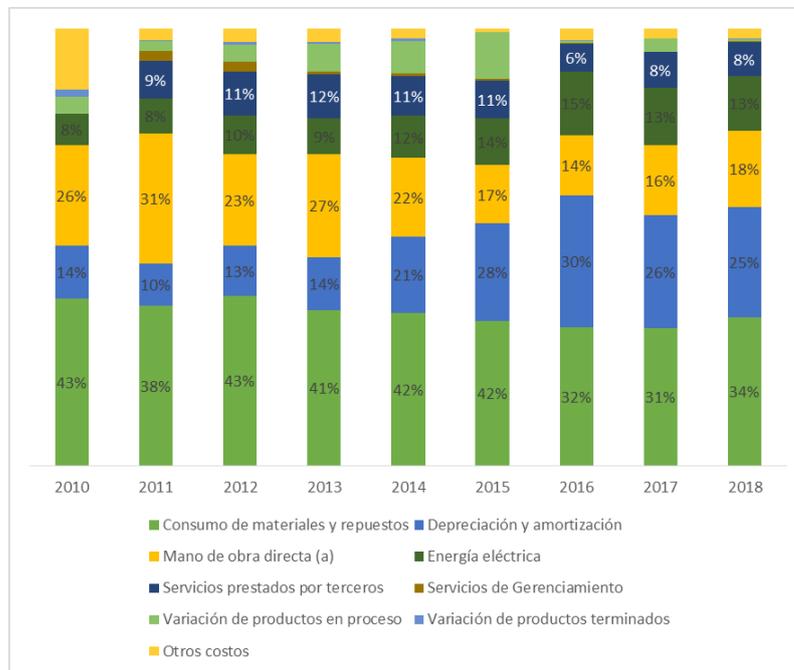
Este incremento agregado de los tres componentes es consistente con la caída en las ganancias de la empresa, así como también con la caída en los indicadores de rentabilidad presentados en la sección anterior. En las siguientes secciones desagregaremos la información de estos indicadores.

2.1 Costo de ventas: el progresivo aumento de la depreciación y amortización en las cuentas de la empresa

Pasemos primero a revisar la estructura de costos de ventas de la empresa. En el gráfico 4, podemos ver claramente que los componentes del costo de mayor importancia son: el consumo de materiales y repuestos, mano de obra directa y depreciación y amortización.⁹

El consumo de materiales y mano de obra directa debería encontrarse, en mayor medida, directamente relacionados con el volumen de producción anual y el crecimiento de este, mientras que la depreciación estaría sujeta a la cantidad de activos aplicables (inversiones realizadas) y la metodología utilizada. Sin embargo, nótese que el componente que va ganando creciente relevancia es la depreciación y amortización, pasando de un 14% en el 2013 a un 30% en el 2016 y 25% en el 2018.

GRÁFICO 4
PARTICIPACIÓN DE COMPONENTES EN EL COSTO TOTAL DE VENTAS, 2010-2018
(En porcentajes)



Fuente: BVL.
Elaboración GPC.

⁹ Gastos relacionados con la pérdida de valor de máquinas y/o equipos.

En este punto, es importante recordar que uno de los beneficios tributarios que tienen las empresas mineras en el Perú es la llamada depreciación acelerada.¹⁰ Este mecanismo les permite recuperar sus inversiones en maquinarias y equipos a una tasa anual del 20%, en un periodo de 5 años. Considerando que el proyecto ampliación de Cerro Verde significó una inversión aproximada de USD 5000 millones, y sumado al hecho de que la actividad minera es intensiva en maquinaria, era de esperar que los gastos por depreciación y amortización dupliquen su participación entre 2010 y 2018.

En relación a este beneficio, y en el marco del plan BEPS¹¹ liderado por la OCDE, cuyo objetivo es combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios a través de sistemas tributarios integrados internacionalmente y modernos, publicó el documento "Tax Incentives in Mining: Minimising Risks to Revenue"¹² como parte del programa para abordar el sector minero. Este califica el beneficio de la depreciación acelerada como un mecanismo de riesgo medio y advierte que la respuesta conductual relacionada al inversor puede orientarse a inflar el gasto de capital (maquinaria y equipo) por encima de lo real para "maximizar" el beneficio tributario. Asimismo, puede alentar a las empresas a exportar activos cuyo valor residual aún podrían ser depreciados en otras jurisdicciones. Al igual que este, hay muchos documentos que abordan la problemática de dicho incentivo, el cual, de no ser bien diseñado no solo afecta la recaudación fiscal, sino también conducen a las empresas hacia conductas elusivas.

Dicho todo lo anterior, los datos muestran que entre el 2010 y el 2018, el monto total por depreciación y amortización creció en 484% (de USD 88 a USD 513 millones) siendo su punto más alto el año 2016, en el cual este componente aumentó en 93% en relación al año 2015. Queda claro entonces, que el crecimiento de los gastos de depreciación, sujetos al beneficio de recuperación acelerada, tiene fuerte incidencia sobre la utilidad de la empresa y, por tanto, en el impuesto a la renta a declarar y en las transferencias del canon minero que de allí se calculan.

En el gráfico 5, presentamos los datos sobre el comportamiento del costo de ventas y el volumen de producción de la minera Cerro Verde para el periodo 2010-2018, con frecuencia trimestral. Lo que salta a la vista es el incremento que registra la producción minera a partir del cuarto trimestre del 2015, producto de la entrada en producción del proyecto Ampliación Cerro Verde; resalta también, el salto significativo del costo total en esta fase de inicial explotación, es decir, aquella caracterizada por altas concentraciones mineralógicas.

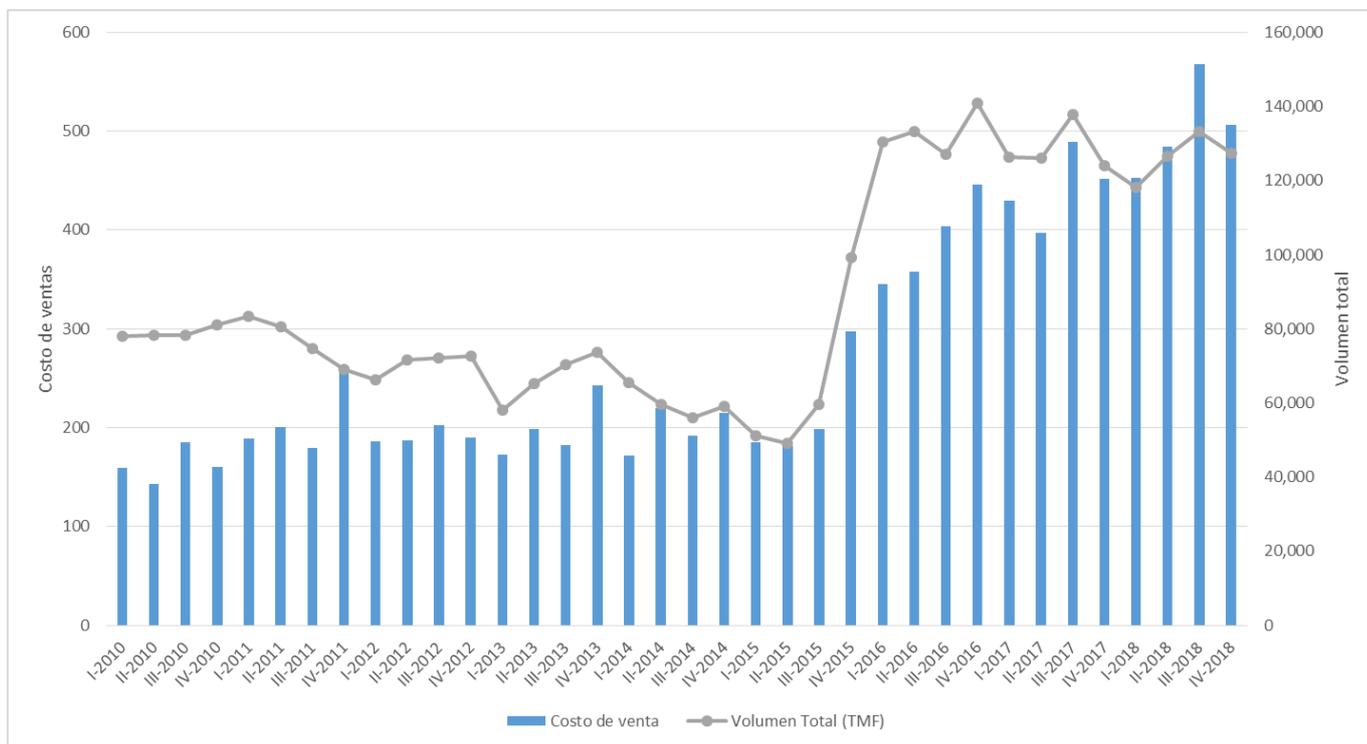
¹⁰ Cooperación (2017), "Recaudación Fiscal y Beneficios tributarios en el Sector minero: A la Luz de los Casos Las Bambas y Cerro Verde".

¹¹ Base Erosion and Profit Shifting (BEPS): Erosión de Bases y Traslado de Utilidades.

¹² OECD (2018), "Tax Incentives In Mining: Minimising Risks to Revenue".

La explicación del comportamiento simultáneo de ambas variables, así como la justificación del incremento del costo en esta etapa requiere de un análisis más profundo de la estructura de costos de la empresa, más específicamente, del costo unitario o costo por tonelada extraída. No obstante, es importante mencionar que dicho análisis debe ser desarrollado en el marco de 4 condiciones: 1) La empresa se encuentra en la fase inicial del proceso de explotación, caracterizado por altas concentraciones mineralógicas¹³ y un bajo costo de extracción por TM extraída, 2) La naturaleza de la actividad, intensiva en capital y cuyo progreso técnico es sistemático, lo que podría devenir en un menor costo de extracción por tonelada, 3) La empresa objeto de análisis adopta estrategias globales de competitividad¹⁴ lo que debería verse reflejado en su costo de producción y rentabilidad, y 4) La explotación minera está sujeta a la vida útil de la mina por lo que el volumen extraído en cada año trae consigo un costo oportunidad –visible también en la senda de los precios en el tiempo– obligando a la empresa a optimizar el volumen extraído para cada año y por extensión el costo.

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL COSTO DE VENTAS Y VOLUMEN DE PRODUCCIÓN TOTAL, 2010-2018
 (Millones USD y Toneladas Métricas Finas)



Fuente: BVL, MINEM.
 Elaboración GPC.

¹³ Osirnergmin (2017), “La Industria de la Minería en el Perú”, En: <https://bit.ly/2KteDdM>

¹⁴ CEPAL (20016), Minería y Competitividad Internacional en América Latina, En: <https://bit.ly/2ZXshel>

2.2 Gastos financieros y gastos operativos: el efecto del caso “Regalías mineras en disputa”

En relación a los gastos financieros y otros gastos operativos, una revisión trimestral del estado de resultados de la empresa nos permite identificar dos periodos de especial importancia. Como muestra el cuadro 2, el tercer trimestre para el 2017 y el cuarto trimestre para el 2018 muestran un aumento en las cuentas de “otros gastos operativos” y “gastos financieros”, impactando significativamente en el acumulado anual.

En el tercer trimestre del 2017, dichos gastos pasaron a representar el 25% y 17% del ingreso del periodo, respectivamente, cuando el promedio trimestral durante el periodo 2014-2016 osciló entre 1% y 2%. En el cuarto trimestre del 2018, las cifras registran una participación de 9% y 52% del ingreso, para cada cuenta.

¿Como se explica estas cifras? Estas estarían vinculadas a la controversia que tiene la empresa con la SUNAT por el caso “regalías mineras en disputa”¹⁵ desde hace varios años. La revisión de las notas a los reportes financieros muestra que dicho salto corresponde, principalmente, a los desembolsos efectuados por el concepto de “pago de regalías mineras, penalidades e intereses”.

En el mes de agosto del 2017, la Corte Suprema falló a favor de la SUNAT para el año 2008. Desde entonces, en sus reportes financieros, la Compañía dejó de considerar sus pagos bajo protesto por concepto de regalías para el periodo 2006-2008 como dinero que regresaría a sus arcas. En el estado de situación financiera, dejó de registrar el pago de dicho concepto como “cuentas por cobrar” para empezar a registrarlas en “cuentas por pagar”, como deuda.

El cambio de escenario se vio también reflejado en el reporte estado de resultados¹⁶ de la empresa. Las cuentas de “otros gastos operativos” y “gastos financieros” capturaron el mayor efecto del pago por la controversia en el periodo contable. ¿Qué se registró en las cuentas? Simultáneamente, la cuenta “otros gastos operativos” registró el pago de las regalías y penalidades; mientras que, la cuenta de “gastos financieros”, registró el pago de intereses vinculados a la deuda.

Para el acumulado al tercer trimestre del 2017, el desembolso por estos conceptos representó el 80% del total de gastos operativos (USD 176 millones por regalías mineras y USD 6.3 millones por penalidades), y el 76% del total de gastos financieros (USD 140 millones por intereses sobre regalías).

¹⁵ Ver Semana Económica (19 de mayo de 2017), “Cerro Verde: Ningún pago de regalías se genera con resolución”, En: <https://bit.ly/31AQ0la>

¹⁶ En el Estado de Resultados se registran todos aquellos ingresos y egresos que afectan el resultado de la empresa en el periodo contable; a diferencia del Estado de Situación Financiera, el cual muestra el estado actual de la empresa desde su creación a la fecha. Entonces, si lo que queremos es ubicar a cuánto asciende la deuda de la empresa, tendremos que acudir a este último, pero si lo que queremos es evaluar aquellos gastos vinculados a la controversia con efecto sobre el resultado, debemos acudir al primero.

Para el 2018, en relación a la cuenta “gastos financieros”, el desembolso efectuado al cuarto trimestre corresponde a USD 370 millones por intereses sobre regalías, lo que equivale al 87% del total de esta cuenta. Finalmente, a estos altos desembolsos en la cuenta gastos financieros se suma el pago por intereses sobre el préstamo que la compañía solicitó para la ampliación de la unidad minera Cerro Verde.

Es importante mencionar que para dichos trimestres se registra pérdidas de USD 115 y USD 301 millones respectivamente, lo que equivale al 17% y 41% del ingreso para cada trimestre. Cabe aclarar aquí que, la inclusión de estos costos en el estado de resultados, no necesariamente son validados por la SUNAT, por lo que la utilidad neta publicada en los estados financieros generalmente difiere de lo que la empresa declara a la SUNAT.

CUADRO 2
MINERA CERRO VERDE: GASTOS FINANCIEROS Y GASTOS OPERATIVOS COMO PORCENTAJE DE LOS
INGRESOS 2014-2018
(Millones de dólares)

Año	Trimestre	Gastos Financieros (a)	Otros Gastos Operativos (b)	Ingresos ©	a/c	b/c
2014	I	0	3,370	346,664	0.0%	1.0%
	II	0	1,751	440,613	0.0%	0.4%
	III	231	570	338,754	0.1%	0.2%
	IV	138	182	341,066	0.0%	0.1%
	Acumulado	369	5,873	1,467,097	0.0%	0.4%
2015	I	651	1,921	257,003	0.3%	0.7%
	II	92	117	234,439	0.0%	0.0%
	III	566	10,146	239,570	0.2%	4.2%
	IV	14,701	14,555	384,605	3.8%	3.8%
	Acumulado	16,010	26,739	1,115,617	1.4%	2.4%
2016	I	21,307	2,396	531,976	4.0%	0.5%
	II	20,413	1,539	532,453	3.8%	0.3%
	III	19,959	1,356	559,010	3.6%	0.2%
	IV	18,759	18,816	760,715	2.5%	2.5%
	Acumulado	80,438	24,107	2,384,154	3.4%	1.0%
2017	I	15,760	0	755,266	2.1%	0.0%
	II	18,572	178	623,503	3.0%	0.0%
	III	155,638	230,151	913,472	17%	25%
	IV	26,942	28,497	910,690	3%	3%
	Acumulado	216,912	258,826	3,202,931	6.8%	8.1%
2018	I	17,586	1	719,310	2%	0%
	II	14,110	554	826,666	2%	0%
	III	14,251	1,209	769,306	2%	0%
	IV	380,786	66,955	738,744	52%	9%
	Acumulado	426,733	68,719	3,054,026	14.0%	2.3%

Fuente: BVL.
Elaboración GPC.

3. Transferencias de canon a Arequipa: deuda pendiente

Los ingresos de las empresas mineras se determinan en función al volumen exportado y los precios a los que se valorizan. Tal como se puede ver en el gráfico 6, en el periodo de análisis se diferencian tres fases: una primera, caracterizada por la disminución progresiva de los ingresos, entre 2010 y 2015, tendencia explicada principalmente por el declive de los precios del cobre; la segunda, en la que los ingresos dan un salto extraordinario asociado con el mayor volumen producido por la empresa en 2016; finalmente, el 2017 y 2018, a los que se suma la recuperación del precio del mineral.

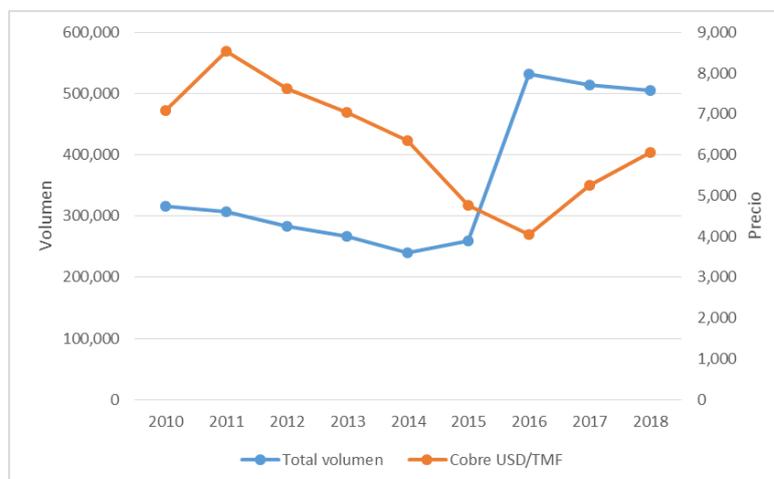
Tal como mencionamos líneas arriba, el año más crítico en términos de ingresos y de resultados económicos fue el 2015, en el cual la utilidad neta se redujo a la décima parte por la acción combinada de varios factores: disminución de ingresos en 24% producto de los menores precios, aumento del costo de ventas en 8%, además de otros gastos crecientes como el financiero y el riesgo cambiario.

Por otro lado, el sustancial incremento de los ingresos para el año 2016, 114% en relación al 2015, estuvo determinado principalmente por el aumento del volumen extraído en 105% en relación al mismo año.

Para el año 2017, el incremento en los ingresos corresponde al efecto conjunto de precio y cantidad, ya que el volumen se mantiene en un nivel alto, 98% en relación al 2015, y el precio del cobre pasa de 4 mil a 5 mil USD/TMF, lo que equivale a un incremento del 30%.

Para el 2018, la ligera caída en los ingresos estuvo determinada por el menor volumen producido, ya que el precio del cobre subió en 15% en relación al 2017.

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DEL PRECIO Y VOLUMEN PRODUCIDO 2010-2018
(USD/TMF y TMF)



Fuente: BVL, MINEM.
Elaboración GPC.

Los altos niveles de ingresos registrados en los últimos tres años deberían verse reflejados en el canon transferido al departamento de Arequipa. Recordemos que, con la ampliación de su unidad de producción, Cerro Verde pasó de ser la tercera empresa con mayor producción de cobre a nivel nacional, a ser la primera en los años 2016 y 2017, contribuyendo con el 22% y 21% de la producción. Ello ubica actualmente a Arequipa como la primera región productora de cobre en el país, lo que a su vez contribuyó al ascenso del Perú en el Ranking mundial, el cual escaló al segundo lugar, después de Chile en el 2016. Sin embargo, esta mejora no se vio reflejada en los niveles de transferencia de canon minero.

Dado que la utilidad neta de Cerro Verde se ve distorsionada por los altos niveles de los costos y gastos, para el año 2018, el porcentaje de los ingresos de la empresa destinado al canon fue del 5%. En comparación, este representa la mitad del porcentaje registrado en el 2010, pese a que el 2017 la compañía registró su nivel más alto de ingresos. Para el año 2019, se estima transferencias¹⁷ por canon minero de 397 millones de soles lo que equivale al 4% de los ingresos registrados en el año fiscal 2018.

Para un mejor entendimiento, el monto de canon transferido cada año corresponde al 50% del Impuesto a la Renta (IR) pagado por cada empresa el año anterior. Por otro lado, dado que Cerro Verde contribuyó, en promedio (2010-2018), con el 90% del IR del sector minero de la región recaudado por SUNAT, se consideró el total de canon transferido como un aproximado proveniente de la compañía.

Si bien es cierto no existe un porcentaje exacto, la comparación anual de este indicador muestra cómo ha ido creciendo los niveles de ingreso de la compañía mientras el canon transferido registra sus valores más bajos. El indicador permite estimar cuánto del dinero que ingresa realmente a la empresa termina beneficiando a las regiones o localidades.

Para tales resultados el efecto del incremento desproporcionado de costos y gastos de la empresa fue determinante. Un gran ejemplo de ello es el año 2016, cuyo porcentaje de canon en relación a los ingresos fue el más bajo (1%). Las pérdidas de utilidades registradas para el segundo y cuarto trimestre del 2015 condujeron a un bajo monto declarado por concepto IR, lo cual sumado al contexto de bajos precios arrojó dicho porcentaje.

¹⁷ De los cuales 238 millones, equivalente al 60%, ya han sido adelantados por el MEF a través del D.S N° 054-2019-EF.

GRÁFICO 7
TRANSFERENCIAS POR CONCEPTO DE CANON MINERO COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS DE LA
COMPAÑÍA, 2010-2019
(Millones de soles y porcentajes)



Fuente: BVL, MEF.
 Elaboración GPC.

4. Conclusiones

- Existe una falta de correspondencia creciente entre los niveles de ingreso y utilidad neta de la empresa. En efecto, la rentabilidad neta de ventas de minera Cerro Verde ha disminuido drásticamente en los últimos años fiscales, pasando de 45% en 2010 a 4% en 2018; ello a pesar de que la empresa alcanzó niveles récord de producción e ingresos, con precios de los minerales en recuperación. Dicha falta de correspondencia se explica por el aumento extraordinario en la estructura de costos y gastos de la empresa; particularmente, en el costo de depreciación y amortización y los gastos financieros.
- El costo de depreciación y amortización registrado por la empresa muestra un incremento desde el 2010 al 2018 de 484%, equivalente a USD 425 millones. Queda claro que dicho incremento, en el marco del beneficio que brinda el mecanismo de la “depreciación acelerada”, tiene un efecto determinante sobre la utilidad de la empresa y, por lo tanto, sobre el impuesto a la renta recaudado. En ese sentido, y en línea con otras investigaciones elaboradas por el Grupo Justicia Fiscal, es trascendental evaluar la pertinencia del referido beneficio en un contexto en el que la presión tributaria en el país es de 14%, mientras que el promedio en América de Sur es de 20.2% y el de países miembros de la OCDE superior al 30%. Cabe añadir que se suman al cuestionamiento investigaciones recientes que califican al beneficio como un esquema riesgoso, el cual podría orientar el comportamiento de los contribuyentes hacia conductas elusivas.
- El monto de los gastos financieros reportados por la empresa aumentó de USD 80 a USD 426 millones entre el 2016 y 2018. Ello estuvo vinculado, principalmente, al pago de intereses vinculados a la controversia por las “regalías mineras en disputa”.

Resulta paradójico cómo el pago de intereses sobre una deuda, al reducir las utilidades de la empresa, podría afectar la recaudación fiscal del Estado. Dicha controversia entre SUNAT y minera Cerro Verde está referida al periodo fiscal diciembre 2006-diciembre 2013, y a la fecha se cuenta con decisión del poder judicial en última instancia, sólo sobre el proceso referido al año 2008, los restantes 4 procesos están pendientes de decisión. Aquí también cabe señalar la necesidad de revisar los mecanismos de reclamo e impugnación tributaria existentes, a fin de evitar juicios prolongados y costosos que terminen afectando a la recaudación por distintas vías.

- Hemos visto que los altos niveles de ingresos registrados en los últimos tres años por la empresa no se ven reflejados en recursos de canon crecientes transferidos al departamento de Arequipa, como se esperaba. ¿En qué momento los crecientes ingresos de esta empresa se traducirán en recursos por canon más significativos? ¿Ocurrirá cuando la empresa termine de recuperar sus inversiones por el mecanismo acelerado que hemos descrito? Estaremos atentos a las cifras que arroje el año fiscal 2019.
- Finalmente, el análisis realizado nos remite a la importancia del trabajo que tiene por delante la SUNAT en la fiscalización de los costos, en el marco de la implementación de la Norma Antielusiva cuyo reglamento fue recientemente aprobado. Asimismo, pone de manifiesto la necesidad de discutir y definir mecanismos para una mayor transparencia de los costos de las empresas extractivas. Cuando las empresas publican sus estados financieros en la Bolsa de Valores se cuenta con alguna información al respecto, mientras que cuando no lo hacen, la opacidad es total, y eso pasa con la mayor parte de las empresas mineras que operan en el país.

ANEXO N° 1

CUADRO 1: ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS Y SUS PRINCIPALES CUENTAS

(1) Ingresos de Actividades Ordinarias	A
Costo de Ventas	B
(2) Ganancia (Pérdida) Bruta	A-B
Gastos de ventas y distribución	C
Gastos operativos	D
Ingresos operativos	E
Otros ¹⁸	-
(3) Ganancia (Pérdida) Operativa	(2)-C-D+E
Gastos Financieros	F
Ingresos Financieros	G
Otros	-
(4) Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	(3)-F+G
Gasto/ingreso por Impuesto ¹⁹	H
Otros	-
(5) Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	(4)-H

¹⁸ Considera otras cuentas dentro de la estructura del Estado de Resultados; sin embargo, estas no son significativas dentro de la estructura de la empresa.

¹⁹ Compuesta principalmente por el impuesto a la renta, en este caso equivale a 32% de la "Ganancia (pérdida) antes de impuestos". El 2% adicional corresponde al costo de la estabilidad tributaria.