



Guayana, el feudo de Glencore

Descripción

En la práctica, las empresas estatales del aluminio en Venezuela se han convertido en una suerte de maquila de Glencore, la mayor comercializadora de materias primas en el mundo. La trasnacional de origen suizo resultó ser el principal proveedor, cliente y en ocasiones hasta prestamista, al comprar su producción a futuro a cambio de efectivo inmediato.

Como deudores de Glencore, la industria estatal del aluminio ha llegado, en las ocasiones más extravagantes, a pagar a Glencore con insumos que le ha comprado, nada más y nada menos, que a la misma Glencore. Son escenarios de un mismo circuito en el que la trasnacional traslada bauxita y otras materias primas hasta Guayana y luego se las vuelve a llevar como aluminio y otros productos terminados.

En el comercio de la bauxita y el aluminio venezolano, Glencore parece estar en todas partes. Le favorecen condiciones inéditas pero que fueron aceptadas por los representantes de las empresas básicas y funcionarios de un gobierno que se proclama socialista y antiimperialista.

Bajo esa administración, por ejemplo, Bauxilum por primera vez ha tenido que acudir a una empresa trasnacional para importar bauxita, el mineral primario para la fabricación de aluminio. La trajo desde Brasil, Guyana y hasta Indonesia por intermedio del *trader* suizo. Luego lo suministró en forma de alúmina —el precursor del aluminio— a la industria transformadora estatal, que con eso fabricó aluminio del que 30% estaba previamente reservado como pago de deudas contraídas... con Glencore.



Bauxilum ha firmado al menos tres contratos con Glencore desde el año 2005 y negociado tres extensiones que la comprometen hasta el año 2018.

Es un negocio redondo para Glencore, una de las transnacionales más poderosas del mundo en el mercado de materias primas. La firma suiza compra y vende en todo el planeta desde maíz hasta petróleo y no en vano tiene su propia sucursal en Ciudad Guayana, donde florece a pesar de las proclamas anticapitalistas del Socialismo del siglo XXI.

Futuro empeñado

Solo entre 2009 y 2010 Glencore reservó cerca de un millón de toneladas de aluminio en contratos a futuro. Y aun antes de volverse proveedor, ya esos convenios generaban pérdidas millonarias al Estado venezolano.

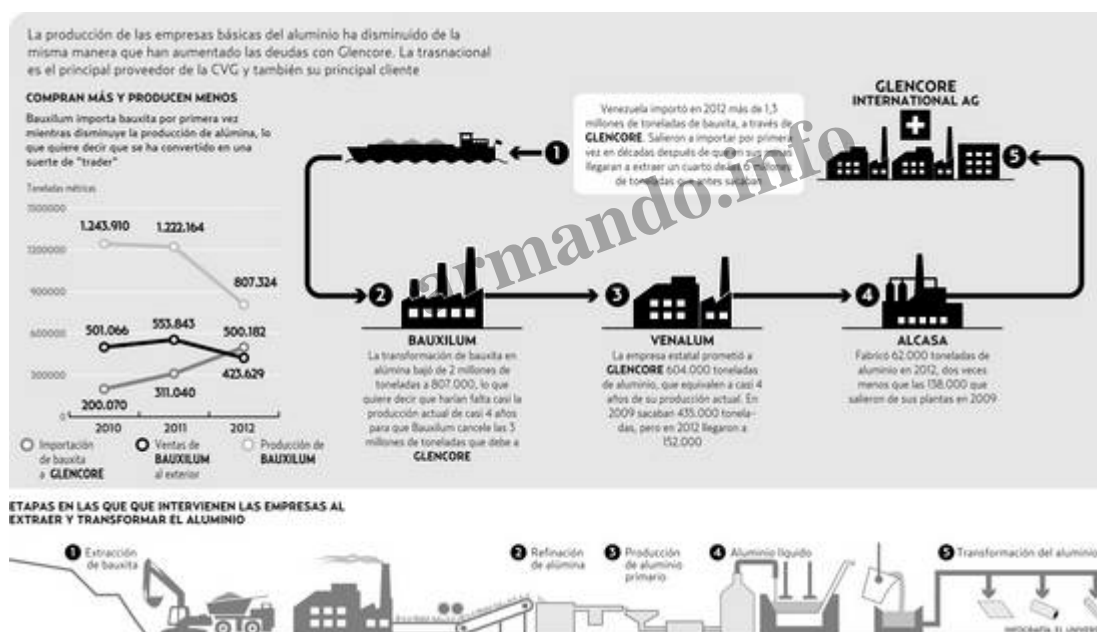
En esa relación comercial, Bauxilum ha firmado tres contratos con Glencore desde el año 2005 y negociado tres extensiones que la comprometen hasta el año 2018. Eso sin contar otro suscrito el 30 de agosto de 2011, en el que garantizó el suministro de 1,4 millones de toneladas de bauxita a Glencore a cambio de un préstamo por 120 millones de dólares.

Ese último acuerdo fue autorizado por el entonces ministro de Industrias Básicas y Minería, José Khan, quien llegó al cargo –precisamente– por el escándalo que provocó su antecesor, Rodolfo Sanz, por esos contratos. Mientras Sanz decía que esos acuerdos eran un “vicio perverso porque terminan apoderándose de las empresas y terminan ellos haciendo lo que les da la gana” (18 de julio de 2009), en el cuarto piso del edificio de Bauxilum les colocaba su firma.

En esas compras a futuro, Glencore se aseguró todas las de ganar: en lugar de pagar los cargamentos al precio del mes inmediatamente anterior registrado en la bolsa de valores del London Metal Exchange, como se estila en todo el mundo, la República Bolivariana de Venezuela aceptó que Glencore y Noble Resources, otra trasnacional, escogieran el mejor precio –el menor– de los últimos tres meses de cada despacho.

De haberse cumplido los convenios al pie de la letra, hasta septiembre de 2013 el Estado habría dejado de percibir algo más de 10 millones de dólares –US\$ 10.126.297 con exactitud– solo por la venta de 183.600 toneladas de aluminio primario y 32.400 de cilindros que Alcasa, otra de las empresas del complejo del aluminio de la Corporación Venezolana de Guayana, se comprometió a enviar en condiciones preferenciales en un contrato firmado el 1 de diciembre de 2009.

Pero ya se ve que con Glencore se negoció mucho más que eso. Los compromisos financieros de Alcasa y Venalum con el gigante suizo –en esas condiciones– reservaron alrededor de 964.000 toneladas de aluminio, el equivalente a casi toda la producción de los últimos tres años.



Así es el negocio de Glencore con las empresas del aluminio venezolanas. Infografía: El Universal

Amén de quebradas, las empresas básicas del aluminio están hipotecadas con Glencore. La emergencia eléctrica de 2010 obligó a desconectar buena parte de la cadena de producción, por lo que salir de las deudas se ha hecho cada vez más complicado. La transformación de bauxita en alúmina, por ejemplo, pasó en seis años de casi 2 millones de toneladas a unas 807.000 anuales. En este marco, Bauxilum aún le debe a Glencore más de 3 millones de toneladas de alúmina, una cifra que supone entregar la totalidad de la producción actual de casi cuatro años.

Aunque ahora los contratos están suspendidos por “razones de fuerza mayor”, las empresas aún deben parte de los 540 millones de dólares de anticipo que recibieron al momento de su firma. El monto fue depositado en una cuenta *offshore* de las estatales en una oficina comercial del banco ruso Gazprombank en el Líbano y, según los convenios, ese “adelanto” se pagaría con descuentos de 700 dólares a cada una de las toneladas despachadas entre 2010 y 2012.

Los contratos a futuro existen en todo el mundo con cláusulas como la 11.3, que establece que, si un evento impide el despacho por más de 90 días, entonces las condiciones serán extendidas por un período igual a la fecha de cesantía. Lo que no es usual, explica un comprador nacional de aluminio, es que se tengan que pagar con más 162,9 dólares por cada tonelada, un plus que pudiera interpretarse como una compensación por los intereses generados; solo que ese excedente equivale a 30% del anticipo. Es decir, hay un elevado 20,23% anual de interés sobre saldos. “Pareciera una grosería *achanchullada*”, señala.

Bauxilum se va a pique

Muy pocos en la industria hablan de esos contratos. Los compromisos con Glencore se hicieron tabú luego de que el presidente Hugo Chávez ideara el Plan Guayana Socialista 2009-2019, cuyo propósito era la transformación de la materia prima en Venezuela. La transición al socialismo soñaba con lograr el llamado desarrollo de aguas abajo que buscan en Guayana desde hace 60 años, para que el aluminio termine siendo procesado en estas fronteras en lugar de salir al exterior. En la realidad, sin embargo, hoy hay más dependencia de las transnacionales.

El caso de Bauxilum es emblemático por lo contradictorio con el discurso oficial: datos del sistema SAP de información de la empresa, un informe de auditoría de 2013 (AL-DCPM-XX/12) y los documentos de Memoria y Cuenta del Ministerio de Industrias desde 2010 a la fecha, confirman que Bauxilum se va empeñando al tiempo que Glencore se beneficia.

La crisis alimenta un círculo vicioso: ahogada en deudas y caídas de la producción, Bauxilum accede a hacer más deducciones de dólares por tonelada a cambio de dinero fresco de Glencore. La táctica le permite ganar tiempo para aplacar conflictos laborales, pero no de gratis. Bauxilum queda comprometida para el futuro. Deberá enviar más alúmina a Glencore pero a cambio de menos divisas en los próximos años.

Los informes de Memoria y Cuenta que el Ministerio de Industrias ha presentado desde 2010 resultan elocuentes: las empresas de la Corporación Venezolana de Guayana han disminuido su producción en la misma medida que ha crecido su relación con Glencore. Bauxilum, de hecho, registra una caída de 70% y hasta 80% de su capacidad instalada en cuestión de seis años.

Trasnacionales prosperan

La firma de los contratos a futuro coincidió con el inicio de una crisis en toda la cadena de producción del aluminio, que arrancó en la mina de bauxita de Los Pijiguaos, ubicada al oeste del estado Bolívar, donde en 2012 por ejemplo llegaron a extraer el mínimo histórico de 2 millones de toneladas de bauxita, apenas un cuarto de los 6 millones de toneladas que como promedio solía producir.

La sustitución de importaciones que la industria había logrado durante décadas se revirtió en tan solo cinco años. Con la tercera reserva de bauxita más grande del mundo, Bauxilum importó 1,3 millones de toneladas de bauxita a través de Glencore, provenientes de Brasil, Guyana e Indonesia, que según el sistema SAP de la estatal, le costarán 106 millones de dólares. De acuerdo con el informe de auditoría AL-DCPM-XX-12, el producto no solo se compró con sobreprecio sino fuera de especificaciones técnicas.

Para justificar el requerimiento, la gerencia adujo la desinversión en la industria, bajos niveles del caudal del río Orinoco para el traslado de la bauxita en gabarras y el consecuente aumento de las demoras en los tiempos de descarga por el daño de un equipo indispensable. Pese a la emergencia, Bauxilum eventualmente decidiría –en 2012– disponer de bauxita para amortizar sus deudas con la empresa de transportación ACBL de Venezuela, en donde figura como accionista el representante de Glencore en Venezuela, Roberto Wellisch.



Los compromisos financieros de Alcasa y Venalum con Glencore reservaron alrededor de 964.000 toneladas de aluminio, el equivalente a casi toda la producción de los últimos tres años.

En esa transacción, Bauxilum otorgó a ACBL un cargamento de bauxita cotizado a precios más de dos veces por debajo del monto por el que la empresa estatal lo había adquirido, lo que quiere decir que compró caro y revendió barato al mismo grupo de empresarios.

“Durante 2011 y 2012 CVG Bauxilum adquirió 900.000 t de bauxita a un precio de 85 US\$/t en el mercado externo a la empresa Glencore AG, requerimiento basado en una serie de factores que han incidido negativamente en la disponibilidad de ese material”, reza la auditoría.

“CVG Bauxilum celebró el contrato denominado ‘Venta de 900.000 t de bauxita de fecha 27-04-2012’ con la empresa ACBL Venezuela LTD, contratación aprobada por la junta directiva en su reunión JDB-2012-07-E del 30/04/2012, el cual fue vendido a un precio de 32 US\$/t, para ser despachado en ese año (300.000 t) y en el 2013 (hasta 600.000 t), situación que no es cónsona con la necesidad planteada de insuficiencia de bauxita que motivó la adquisición de 900.000 t a Glencore AG durante los años 2011 y 2012”.

Solo en esa triangulación se evaporaron 47,7 millones de dólares. El documento dice que Bauxilum demandó 28,8 millones de dólares por un cargamento similar al que meses antes había adquirido por 76,5 millones.

En las últimas semanas el representante de Glencore, Roberto Wellisch, ha visitado Guayana. Se supo que pidió a Venalum retomar sus intercambios, suspendidos en marzo de 2013, pero esta vez a cambio de facilitarle el coque de petróleo calcinado, un insumo requerido para la fabricación de ánodos de carbón que falta en sus plantas.

Según una carta filtrada desde la propia CVG, Palmat –la representante de Glencore en el país– propuso al gerente de logística de Venalum, teniente coronel Larry Aragort, entregar 200.000 toneladas de coque de petróleo calcinado en el puerto de la estatal –a un precio de 450 dólares por tonelada– a cambio de 1.000 toneladas de aluminio de mejor calidad entre agosto y marzo de 2014, con las mismas condiciones del contrato de 2009. Venalum aceptó la oferta el 2 de agosto, según consta en la comunicación GL-155/2013.

El convenio es conservador, sin embargo, en comparación con las 604.000 toneladas de aluminio que Venalum comprometió a finales de 2009, a días de que el presidente Chávez decidiera desincorporar el equivalente a dos líneas de producción bajo el pretexto de la emergencia eléctrica.

La decisión del gobierno logró que Venalum, hasta entonces una tacita de aluminio con récords de producción y uno de los mejores contratos colectivos de la región, empezara a hacer aguas. A partir de entonces no ha logrado recuperarse. De 422.000 toneladas producidas en 2009, ha caído a 266.000 al cierre de 2012. Un efecto de la debacle fue que las empresas básicas debieran salir a comprar 60.000 toneladas de aluminio primario en mercados internacionales para pasar a ser simples revendedores.

De acuerdo con los datos de comercio exterior del Instituto Nacional de Estadística, Venezuela solo ha importado de Estados Unidos y Brasil 6.941 toneladas metal de las 115 mil toneladas de aluminio aprobadas por Chávez en el punto de cuenta N° 065/10 el 4 de junio de 2010. De no haber un error, las empresas básicas pagaron más de lo que llegó al país. ¿A dónde fue a parar el aluminio que el gobierno importó?

Clavel Rangel, Ciudad Guayana/ Katherine Pennacchio, Marianela Balbi y Joseph Poliszuk, Caracas

Fecha de creación

2013/10/06