

MINISTERIO DE MINAS Y ENERGIA

NEGOCIACIONES Y CONTRATOS ESTUDIO DE CASO:
EL URANIO

IEC

1985



INSTITUTO DE ESTUDIOS COLOMBIANOS

CONSORCIO



254
(236-292)

ESTUDIOS PARA LA FORMULACION DEL PLAN
NACIONAL DE DESARROLLO MINERO

NEGOCIACIONES Y CONTRATOS
ESTUDIO DE CASO : EL URANIO

Elaborado por:

Héctor Melo

Asistente:

Alberto Carvajalino

BOGOTA, Julio 1985.



I N D I C E

	<u>P á g.</u>
- INTRODUCCION.....	1
- CARACTERISTICAS DEL MERCADO INTERNACIONAL	5
- EL URANIO EN COLOMBIA.....	6
. Una Reseña Histórica.....	6
. La Década de los Setenta.....	8
. Las Primeras Manifestaciones Legales.....	12
. Las Actividades de las Compañías.....	13
. La Evolución Contractual.....	16
. Fundamentos Legales.....	19
. Bases del Contrato IAN - ENUSA.....	20
. La Experiencia de AGIP (Uranium) Ltda.....	29
. Las Negociaciones con Respecto a la Tasa de Giro de Utilidades.....	32
- ASPECTOS DE LAS NEGOCIACIONES Y CONTRATOS EN URANIO.....	41



INDICE DE FIGURAS

	<u>Pág.</u>
No.1 PRECIOS DEL URANIO.....	4a.

C U A D R O S

No.1 COMPARACION SISTEMAS DE EXPLORACION Y EXPLO- TACION DE RADIOACTIVOS.....	37
--	----

INTRODUCCION

Cuando en 1973, los precios del petróleo crecieron vertiginosamente como resultado de las decisiones tomadas por los países miembros de la OPEP, se originó en el mundo capitalista una serie de cambios sustanciales en las principales variables económicas y principalmente en el panorama energético.

Los efectos inmediatos en que se pensó en ese momento respecto a las decisiones de la OPEP contemplaban cambios en el nivel de precios, el nivel de la actividad económica en general y en la balanza de pagos.

Los países no productores y catalogados como subdesarrollados se esperaba que sufrieran con mayor rigor los efectos de tales medidas en especial los que afectaban directamente la Balanza de Pagos ^{1/},

^{1/}. Perez A. Jorge y Perry R. Guillermo: Economía y Petróleo: Aspectos Internacionales y problemas colombianos. Fedesarrollo C-3, Bogotá 1974. Pág. 22

ya que se presentaría rápidamente un déficit en cuenta corriente, lo cual restringiría obviamente las posibilidades de importar capital.

Aunque Colombia se catalogaba en la época como país que se autoabastecía, el efecto sobre balanza de pagos se notaba a través del mayor costo de las importaciones provenientes de países no productores que incluían bien directa o indirectamente en su precio los efectos del alza en el petróleo.

Este estado de cosas, generó a nivel mundial la necesidad de volcar la atención sobre fuentes alternas de energía. Es así como adquiere notable impulso los estudios de factibilidad referentes a otras fuentes de energía como la hidroeléctrica, nuclear, solar o el carbón. Este cambio en las expectativas a nivel mundial alteró los costos relativos de las distintas fuentes de energía y en particular de la energía nuclear con relación a la de los combustibles fósiles. 2/

2/. IAN-DNP - Min.Minas : Programas Mineros con respecto al uranio desarrollados por el IAN. Bogotá, Febrero 24 de 1978.

El efecto inmediato fué la presión al alza en los precios del uranio, el cual pasó de cotizarse a US \$ 7,00 en Diciembre de 1973 a US \$ 43,25 por libra en Diciembre de 1978, precio éste último nunca antes registrado en el mercado internacional del uranio 3/.

Esos seis años de expectativas favorables para el futuro del uranio, otorgaron confianza en el devenir económico a todos los países que suponían existencias del mismo en su territorio; Colombia no fué la excepción. Es así como también a partir de 1979 año en que las expectativas en materia energética se tornan más favorables provocada por una estabilidad en los precios del petróleo obtenida a partir de la búsqueda incesante de fuentes alternas además de los efectos de las decisiones en sentido contrario a las tomadas por los países de la OPEP en 1973 - 1974, llevarán por extensión a que el mercado internacional del uranio experimentara una desaceleración en los precios que provoca una acumulación en los inventarios de los países productores, generando así mismo otro mecanismo que repercutiría negativamente sobre el precio del uranio. En Diciembre de 1979, éste alcanzaba una cotización de US \$ 40,75 la libra, 2,25 dólares menos que la cotización presentada en Junio del

3/. IEC-INTEGRAL : Estudio para la formulación del Plan Nacional de Desarrollo Minero - Uranio. Documento elaborado por Leonidas Mora y Dario Riveros. Bogotá, 1985.

mismo año. Para el mes de Diciembre de 1984 el precio estaba en US \$ 17,00 la libra y las proyecciones en el mediano plazo contemplan un descenso continuo (Ver Figura No. 1). Este comportamiento del mercado internacional provocó dentro de los lineamientos de la política económica en general y de la energía en particular , cambios sustanciales que quedaron demostrados por el comportamiento de los agentes que intervinieron en el caso colombiano.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO INTERNACIONAL

Las particularidades físico-químicas del uranio, influyen directamente sobre las características del mercado internacional del uranio. De manera muy superficial los parámetros más sobresalientes que enmarcan su estructura y comportamiento en el mercado son :

- A. Un grupo reducido de países productores, los cuales a su vez inciden de manera directa y en gran medida sobre el comportamiento de la oferta del uranio.

- B. El uranio presenta un largo período de adecuación (ocho años aproximadamente) en lo que hace referencia al ciclo del combustible nuclear, lo cual se constituye en un factor que actúa como barrera de entrada a países que tengan expectativas de ingreso al grupo productor, teniendo en cuenta, además, las adecuaciones de tipo técnico que demanda la preparación de toda la infraestructura necesaria (almacenamiento, transporte, seguridad, control ambiental, comercialización, etc.).

C. Con respecto a los factores que influyen directamente sobre los países demandantes de energía nuclear, existe una razón de carácter inapelable que es la construcción de centrales nucleoelectricas, cuyo sólo período de construcción oscila actualmente entre cuatro y siete años, de acuerdo a las especificaciones técnicas de las mismas.

Por tanto, la interacción de todos estos factores que actúan sobre la oferta y la demanda, hacen que se presenten en el mercado internacional del uranio imperfecciones provocadas por la configuración cualitativa de las mismas que provocan unas altas inelasticidades en el corto y mediano plazo, las cuales a su vez influyen de manera directa sobre las fluctuaciones del mercado, tornando por tanto, lentos los ajustes del mismo.

EL URANIO EN COLOMBIA

Una Reseña Histórica .-

Las primeras experiencias del país con el uranio se remontan al año de 1957, cuando el Gobierno Nacional concede las únicas conce-

siones, en este campo de la minería, a la empresa MINURANIO, para la prospección y exploración de los yacimientos denominados CALIFORNIA I y II y para COLOMBIA I y II, los cuales dentro de los términos de la concesión se revertirían en Enero de 1977. 4/

Este primer ensayo por parte del Gobierno Nacional en este campo de la minería, deja en claro la concepción que sobre el mismo se tenía, dadas las diferencias cualitativas del uranio con respecto a los demás minerales cuando se otorga para su explotación a una firma bajo la figura de concesión.

Sin embargo, dado el carácter que tomó en el mundo el papel que ejercía en el futuro las fuentes alternas de energía y sobre todo las de carácter radiactivo, el Gobierno Nacional encarga en el año de 1969 al Instituto de Asuntos Nucleares (IAN), labores de prospección (aunque hay que aclarar que anteriormente estos trabajos fueron encomendados a la empresa INMINEROS), el cual por intermedio de tres geólogos y dos prospectores y contando con la colaboración del Organismo Internacional de Energía Atómica y del Comisa -

4/. Zamora, José Armando presenta en su tesis información sobre la actividad exploratoria por parte de particulares desde principios de siglo. Ver, " Policy Analysis on Colombian Uranium Resources ". Mayo 1983, M.I. T.

riato de Energía Atómica de Francia, realizó labores sobre un área seleccionada de 321 mil kilómetros cuadrados con el objetivo de encontrar materiales radiocativos. En este experimento se detectaron 50 anomalías, localizadas sobre la cordillera oriental y sobre el costado oriental de la cordillera central.

Dos años antes de esta experiencia de carácter netamente nacional, la compañía NIPPON MINE de acuerdo con las anomalías registradas en la zona de CALIFORNIA, departamento del Santander, estimó existencias de aproximadamente 100 toneladas métricas de Uranio 5/.

La Década de los Setenta . -

Como ya se anotó anteriormente, la década de los setenta trajo consigo una reestructuración de la economía producto del cambio en el manejo de los precios del petróleo, lo cual repercutió favorablemente sobre alternativas como la explotación del uranio. Colombia era considerada como un país con recursos posibles existentes en ma-

5/. Villarreal, Ernesto : Memorando No. 010, dirigido al Ministro de Minas y Energía Dr. Jaime García Parra, del 18 de Septiembre de 1976.

teria de uranio. Es así como a principios de esta década se inicia a su vez en Colombia un auge nunca antes experimentado, en cuanto a demanda por exploración y valoración de existencia de materiales generadores de energía nuclear.

El país, por ese entonces carecía de una experiencia en lo referente a los mecanismos para negociar en este frente, y mucho menos tenía elementos para pensar en la estructuración o elaboración de formas contractuales que regularán las relaciones que se estaban generando con empresas extranjeras interesadas en explotar dicha fuente de energía.

" ... por supuesto que en el campo de la elaboración de contratos de uranio , nadie en Colombia tiene experiencia y me atrevería a decir que muy pocas entidades en el mundo la tienen, ya que es un mineral relativamente nuevo y existe un estrecho número de entidades, en su mayor parte estatales, que poseen la tecnología como los capitales necesarios para la explotación del uranio ".6/,

Estas afirmaciones del director general del IAN, dan clara muestra del estado en que se encontraba el país para hacer frente a la pre-

6/. Estudio Nacional de Energía, Bogotá Junio 1982, Pág. 390

sión que ejercía por ese entonces compañías como , TOTAL , - AGIP, URANGESELLSCHAFT, sobre un pronunciamiento por parte del Gobierno con respecto a sus peticiones de exploración en unos casos y de explotación en muchos otros que estaban dirigidos a la formulación de expresiones contractuales con las cuales poder afirmar sus actividades en el país.

Sin embargo, dentro de un marco legal precario en donde la regulación para las actividades de las compañías extranjeras estaba desenfocada por las nuevas modalidades operacionales, era muy difícil establecer una que regulara las actividades del sector minero.

7/.

Es así como entre 1973 y 1975 se presenta una avalancha de compañías extranjeras demandando autorización y espacio para poder realizar actividades de exploración; dentro de este contexto se inician perforaciones con compañías extranjeras siendo la primera con la sociedad AGIP (URANIUM) Ltda., que realizó trabajos de prospección de dos meses en la región de Santander.

7/. Villarreal, Ernesto : Memorando No.001, Dirigido al Ministro de Minas y Energía, Dr. Jaime García Parra, el 11 de Febrero de 1976.

En 1974, la Compañía Alemana URANGESELLSCHAFT realizó en compañía del IAN, trabajos de prospección en Santander del Sur, durante cuatro meses. Luego, en 1975, también en asocio con el IAN realizaría trabajos de prospección durante varios meses en el Huila y el Caquetá, así como en el Río Orinoco y el Guaviare en el año de 1976.

Para el año de 1975, se establece en el país la empresa francesa TOTAL con un equipo de 10 geólogos y un presupuesto de medio - millón de dólares, cubriendo en ese año en unión con el IAN, trabajos de prospección sobre un área de 120.000 kilómetros cuadrados del territorio nacional que abarcaban la cordillera oriental, empezando en la Guajira y terminando en Santander del Sur.

También en este año de 1975 hace su aparición la Empresa Nacional de Uranio S.A. de España, la cual en unión del IAN adelanta por espacio de un mes, trabajos de prospección a lo largo de la cordillera oriental.

Durante estos años de gran actividad por lo menos en cuanto a trabajos de prospección y exploración se refiere, el IAN pactaba con

las compañías extranjeras la vinculación de su personal a estos programas, el pago de los costos que generaron estas actividades, acordándose además, el no divulgar a terceros la información recogida.

Las Primeras Manifestaciones Legales .-

Toda esta presión externa que se ejercía sobre el uranio, llevaron al gobierno a regular de manera casi que tentativa las posibles existencias que se suponían existían en el subsuelo colombiano, como una manifestación primaria de protección al patrimonio nacional. Es así como el Gobierno Nacional dicta el decreto 137 de 1975 por medio del cual se declaran de reserva especial, para exploración exclusiva por parte del IAN o del mismo en asocio de terceros, los minerales radioactivos que se encuentran en la mayor parte de la cordillera oriental.

Pero la configuración de las nuevas modalidades comerciales exigía una modificación en los estatutos del Instituto, para convertirlo en un ente ágil que se acomodará fácilmente a las exigencias para lo cual se dictan los decretos 257 y 258 de 1975 con los cuales se busca que el Instituto sea la entidad que explote, comercialice y -

beneficie los minerales radioactivos. Los cuales a su vez por extensión modificaron la ley minera y los estatutos del IAN, ya que con estos decretos se daban al IAN el recibir zonas en APORTE para la exploración de minerales radioactivos. 8/

Las Actividades de las Compañías Extranjeras. -

Como mencionamos anteriormente, ya desde 1967 las compañías extranjeras se mostraban interesadas en explorar el territorio nacional, actividad que se intensificó en la década del setenta siempre con el asocio del IAN, así tenemos que las actividades desarrolladas por las compañías extranjeras se puede resumir de la siguiente manera :

TOTAL COMPAGNIE MINIERE ET NUCLEAIRE

Es una compañía petrolera francesa que inicia sus actividades en el país con trabajos exploratorios en el año de 1975, los cuales terminaron con la firma de un contacto de asociación con el IAN en Diciembre 9/. Sin embargo, el desarrollo de este contrato fué bas-

8/. IDEM

9/. Villarreal, Ernesto : D.D.C. Memorando Citado.

tante irregular, cuando en 1977 la compañía francesa TOTAL cede sus derechos a la también firma francesa MINATOME COLOMBIANA Ltda.

Los trabajos de TOTAL se concentraron en un área de aproximadamente 156.000 kilómetros cuadrados con cuatro grandes áreas de estudio localizadas en la Sierra Nevada de Santa Marta, la zona de Ocaña, la zona de Cimitarra y una gran parte de la zona andina.

MINATONE

Esta compañía empieza a operar a partir de la cesión de derechos que le es ofrecida por parte de la TOTAL en 1975, es decir, el 49% de derechos del contrato firmado por la primera con el IAN. MINATONE a su vez en 1980 cede el 40% a la firma italiana AGIP, lo cual configuró una estructura de Capital en el que MINATONE conservaba el 29,4%, AGIP el 19,6%. Además en la parte colombiana se presenta también una cesión de derechos en el que nuevo socio es COLURANIO S.A., empresa comercial del Estado, creada por decreto 2396 de Octubre de 1977 cuyos objetivos estaban dirigidos a la exploración, explotación, beneficio, transformación y comercialización de minerales radioactivos y sus subproductos; esta com-

pañía, por tanto representaba el 51% de los aportes de capital de la empresa a realizar.

MINATONE, mientras tanto había realizado inversiones en 1975 por un monto aproximado de US \$ 400.000, US \$ 800.000 en 1976 y - US \$ 2'200.000 en 1977, contando en ese último año con una planta de 60 personas empleadas, de los cuales el equipo de geólogos contaba con 20 personas, 16 de éstas, colombianos.

Estas experiencias llevaron a adelantar gestiones por parte del gobierno nacional en la forma de estructurar los posibles contratos, campo este que ofrecía pocos puntos de referencia a nivel de una larga experiencia nacional, como sí sucedía en otros países. Este proceso y una no muy clara definición de objetivos por parte del - Estado en materia contractual para ofrecer a las compañías extranjeras ya elaborando trabajos en el país y para ofrecer en el exterior provocaron un ambiente no muy propicio en las expectativas de las empresas extranjeras. Es así que en Febrero 11 de 1976 el - director del IAN escribía al Ministro de Minas y Energía de la urgencia de una definición pronta por parte del Gobierno en los siguientes términos :

" ... La TOTAL y la URANGESELLSCHAFT, es muy difícil de que sigan permaneciendo en el país, ya que lo han hecho por más de un año en espera de una definición gubernamental ". 10/

Esta situación originó que a partir de 1975 se encomendara a un grupo de trabajo en el que se encontraban incluido el Ministerio de Minas y Energía, el IAN y el DNP la elaboración de una aproximación contractual lo más acorde posible al marco legal colombiano y de buenas posibilidades de aceptación por parte de las compañías extranjeras.

La Evolución Contractual .-

La inexperiencia colombiana en el campo contractual y sobre todo con respecto al uranio, hizo que en el primer intento de elaboración de un contrato, este aparte de ser demasiado extenso, no tuviese una línea definida y se presentara una mezcla de concesión y de participación en la producción. Este primer ensayo fué presentado a las compañías extranjeras para su análisis, que luego de largos debates se consideró que no tenía viabilidad ya que bajo el mar

10/. Villarreal Ernesto, Memorando No. 001

co legal colombiano existente, este contrato no tenía asidero.

Surgió entonces una fuente alterna que consistía en pedir a las compañías extranjeras que prestaran proyectos de contratos para una asociación; esta propuesta tuvo tres respuestas afirmativas.

Otra posibilidad surgió del estudio del contrato celebrado por la AGIP con la Comisión Boliviana de Energía Nuclear (COBOEN), además de un resumen de un contrato de operación europeo.

Estas fuentes originaron un escenario posible de contratación, el cual fué discutido con los representantes de las compañías AGIP, TOTAL, ENUSA, y la URANGESELLSCHAFT.

Lo anterior sirvió como herramienta para elaborar un cuadro en el que se recogían los parámetros conocidos en las negociaciones, como aquellos factibles y recomendables para la situación colombiana (Ver Cuadro No. 1). Además se le dió gran importancia a la experiencia de Ecopetrol en el manejo de los contratos para el petróleo y el carbón, sobre todo en aquellos puntos que se exigían en primera instancia como elementos de negociación directa.

También se tuvo en cuenta y se elaboró un esquema de las labores a desarrollar durante la etapa de exploración y de desarrollo de los minerales radioactivos. Este conjunto de experiencias generarían lo que podían ser " los puntos esenciales del contrato de asociación, los parámetros máximos a que podría aspirar el Gobierno Colombiano y que podrían ser aceptadas por los representantes de las compañías extranjeras ". 12/

Como un caso en el que todos los puntos negociados maduraron una forma contractual entre la Nación y una compañía extranjera se cuentan las negociaciones llevadas a cabo con la Empresa Nacional de Uranio S.A. de España.

Desde 1977 esta empresa empieza a adelantar trabajos de exploración de minerales radioactivos en la región central sobre un área de aproximadamente 58.000 kilómetros cuadrados. Para lo cual contó con un capital de US \$ 2 millones que registró bajo la forma de importación de divisas para el establecimiento de su sucursal en el país, 11/ además de poder iniciar las labores pertinentes de acuerdo al contrato firmado con el IAN, tanto el 4 de Junio de 1976

11/. DNP- JIP/ 057 del 1/IV/77

y el 7 de Febrero de 1977, en los cuales quedó confirmado el deseo mutuo de adelantar actividades de exploración de uranio, lo cual conduce en Julio de 1977 a la firma del contrato de asociación entre ENUSA e IAN . 12/

Fundamentos Legales .-

Con el fin de regular el tratamiento de las inversiones extranjeras en proyectos mineros de uranio, el CONPES en desarrollo de facultades legales dictó la resolución No. 21 del 10 de Diciembre de 1976, determinando en forma general el derecho de giro al exterior para los inversionistas extranjeros en tales proyectos.

De acuerdo a las estipulaciones en dicho decreto contenidas, se puede desprender, a juicio de los entendidos, del artículo 1', ordinal 7' de dicha resolución, que el CONSEJO es competente para fijar la tasa de actualización anual aplicable a cada proyecto minero para determinar el valor de la contribución extranjera y el de los giros realizados al exterior.

12/. DNP - JIP/ 221 de 5/IV/77

En el caso de ENUSA se contemplaba aplicar la misma tasa que se aplicó en el caso de la MINATONE S.A., la cual era del 20% 13/, la cual para el proyecto ENUSA - IAN se contemplaba en la resolución 25 de 1977. 14/

Bases del Contrato IAN - ENUSA .- 15/

- Tipo de Contrato :

Asociación (51% IAN; 49% ENUSA)

- Objeto :

Exploración de manera exclusiva de minerales radioactivos en el área contratada, el montaje de las instalaciones necesarias y la explotación de minerales radioactivos que puedan encontrarse en dicha área. El área fué recibida por el IAN por parte del Gobierno Nacional en calidad de aporte.

- Período de Exploración :

Período fijo de ocho (8) años.

13/. Resolución No. 22 de 1976

14/. Documento DNP - Min. Minas - IAN. El Uranio 1980

15/. Min. Minas - IAN - DNP : Programas Mineros de Uranio desarrollados por el IAN 24/II/78

- Costos de Exploración :

Por cuenta del asociado hasta el momento de hacer la declaratoria de Descubrimiento comercial por parte de la Junta de Control. En este momento el IAN reembolsará las sumas necesarias para completar su aporte del 51%, o en IAN podrá reembolsar al principiarse el período de explotación, con su participación en el producto.

- Obligaciones Durante la Exploración :

ENUSA por su cuenta y riesgo y en la colaboración con personal del IAN, llevaría a cabo en el área contratada o en las áreas técnicamente relacionadas con la misma, las siguientes actividades :

a. Durante los tres primeros años del período de exploración se obliga a presentar al IAN :

- 1.- Un informe trimestral de actividades que incluya toda la información geológica pertinente y todos los resultados obtenidos de la campaña de prospección aérea que deberá desarrollarse en el área.

- 2.- Un informe al final del tercer año que incluya, en la medida de desarrollo de los trabajos, cortes geológicos, síntesis geológica de toda el área, anomalías radioactivas, conclusiones y solicitud de una o varias áreas, inferior al 10% de la superficie del área original.

b. Durante los tres años siguientes ENUSA se obliga a presentar al IAN :

1.- Un informe mensual de actividades que incluya toda la información sobre el desarrollo de los trabajos.

2.- Un informe trimestral que incluya toda la información geológica pertinente.

3.- Un informe anual que incluya : cartografía a detalle, estudio radiométrico a detalle y estudio de las anomalías, resultado de perforaciones si se adelantan, cortes geológicos (1:500).

4.- Resultado de análisis de todas las muestras recolectadas.

5.- Una justificación de inversión de US \$ 60 por kilómetro cuadrado de gastos en Colombia.

c. A partir del séptimo año y durante el resto del período de exploración, ENUSA, se obliga a presentar al IAN:

- 1.- Un informe mensual de actividades incluyendo toda información geológica pertinente.
- 2.- Resultados de perforación de 4.000 metros, como mínimo por año., o una justificación de inversión de US \$ 60 por kilómetro cuadrado como mínimo.
- 3.- Análisis de todas las muestras recolectadas.
- 4.- Un informe anual geológico minero y metalúrgico - que incluya en lo posible : reservas, métodos de - minería, inversiones, vida del proyecto y similares.

Queda entendido que el proceso de tratamiento del mineral y los ensayos de laboratorio requeridos a escala piloto, deberán ser redefinidos durante el período de exploración. A partir del momento que se establezca un Depósito Comercial, ENUSA adquirirá en el área contratada su participación en la

producción y la propiedad del mineral extraído de acuerdo a su interés en la asociación. Por consiguiente cada parte puede disponer libremente de su producto.

- Devolución de Areas :

Al final del tercer año se reduce al 10%, al final del sexto año se reduce a un 5% y al final del período de exploración a los descubrimientos comerciales (más una zona de protección alrededor).

- Descubrimiento Comercial :

ENUSA presenta estudio de factibilidad e IAN decide. Si el IAN no considera que el descubrimiento es comercial, ENUSA puede iniciar el desarrollo por sí sola.

- Operador :

Existe como una tercera persona; pero se designa en el contrato que será ENUSA durante los primeros diez años de la explotación. Luego lo decidirá la Junta de Control en beneficio de entidades y personal colombiano.

- Período de Montaje :

Tres años y uno de prórroga si fuese el caso.

- Período de Explotación :

Hasta veinte años.

- Regalías :

Se fija un 5% sobre producción de concentrado.

- Reparto del Producto :

51% para el IAN, 49% para ENUSA, descontadas las regalías.

- Riesgo Unilateral :

Una de las partes puede desarrollar una mina y la otra parte puede no participar. Si ENUSA la desarrolla puede reembolsarse el producto correspondiente al IAN, los costos actualizados de exploración y montaje de la mina, deduciendo regalías y otros gastos en que incurra en la venta del concentrado. Luego del reembolso la operación será de la cuenta

ta conjunta.

Si el IAN inicia por su cuenta el montaje de la mina, deberá reconocer a ENUSA, el 100% de los gastos de exploración actualizados de la misma ; si lo desarrolla con terceros ENUSA tendrá derecho de " First refusal ", o en su defecto el IAN deberá reconocer el 150% de los gastos mencionados.

- Decisión en caso de Desacuerdo :

Técnico : Sociedad Colombiana de Ingenieros.

Contables y Legales : Junta Central de Contadores de Bogotá y la ley colombiana.

- Duración :

Máxima de 32 años, distribuidos así : Hasta ocho (8) años de exploración, hasta cuatro (4) de montaje y hasta veinte (20) años de explotación.

- Derechos de Cesión :

Previa autorización del IAN.

- Personal :

Proveer la plena capacitación de personal colombiano y la obligación de mantener la proporcionalidad legal de contratación.

- Venta de Concentrado :

Si no existe acuerdo para su comercialización, cada parte podrá vender su participación en el producto.

- Precio de Referencia :

El de los contratos de ventas conjuntas; si no existe será como mínimo el promedio de los precios fijados en los contratos de venta del IAN durante el mismo año.

- Protección del Medio Ambiente :

El operador debe cumplir con las disposiciones del Código de Recursos Naturales y restablecer las tierras afectadas con ocasión de las operaciones de minería.

- Patentes :

ENUSA permitirá el uso, sin costo alguno por parte del IAN, del know-hos sobre tratamiento de minerales radioactivos y asociados de aquella, su casa matriz o filiales.

Antes de la elaboración del contrato es preciso anotar que una vez expedidos los decretos 137 de 1975 (derogado por el decreto 625 - de 1976) y 528 de 1975, el IAN procedió a elaborar la firma del anterior contrato, proyecto en el cual el IAN recibió la ayuda por parte de PNUD y del OEIA.

Posteriormente ya transcurrido un año de iniciadas las operaciones, en 1978, ENUSA se muestra interesada en explorar nuevas zonas, e inicia contactos para gestionar negociaciones que cubrieran las áreas de Vaupés, Caquetá y Guainía, lo cual le demandaría una inversión adicional en US \$ 5'750.000, los cuales fueron aprobados por el DNP 16/ con el objetivo de desarrollar el nuevo contrato firmado entre ENUSA y el IAN, para las áreas antes mencionadas, bajo la forma importación por divisas US \$ 4' 000. 000 y de maquinaria y por

16/. DNP - JIP 147 del 31/ VII/78

y equipo US \$ 1'750.000.

El período de exploración para los contratos firmados se estipuló terminarían en 1985 - 86, pero dado el estado que presentaba el mercado internacional del uranio la empresa española decidió en Mayo de 1982, dar por terminado su esfuerzo exploratorio en Colombia 17/, a pesar de que en el mes de Febrero el DNP le aprobó una solicitud de inversión extranjera bajo la modalidad de préstamo externo por un monto de US \$ 5,3 millones de dólares 18/, cuyo destino era el de capital de trabajo.

Sin embargo los esfuerzos de ENUSA no resultaron fructuosos por la situación del mercado internacional anotada anteriormente, a pesar de descubrir anomalías importantes en un sitio (curiosamente) llamado CONTRATACION en Santander.

La Experiencia de AGIP (Uranium) Ltda.

La Empresa AGIP (Uranium) Ltda., es una empresa con domicilio en Jersey, British Channel, Island, la cual desarrolla actividades 17/. ENE Pág. 391

18/. DNP - DIP/037 del 22/II/82

de exploración, perforación y producción de hidrocarburos y sustancias minerales en general, incluyendo minerales radioactivos y carbón fósil y sus derivados.

Los primeros trabajos de AGIP se remontan al año de 1973, en el cual emprende labores de prospección en la zona de Zapatoca (Santander) encontrando anomalías con características importantes, delimitando esta área la cual coincidía con las señaladas por el Gobierno para su desarrollo posterior por su cuenta , por lo cual AGIP decidió retirarse.

La empresa italiana AGIP retorna al país al final de 1980 producto de la transacción realizada con la MINATONE S.A. en la cual está cede a la AGIP el 40% de sus intereses en el contrato que a su vez ésta había firmado con la Empresa Colombiana de Uranio S.A. (COLURANIO S.A.), contrato firmado el 13 de Diciembre de 1976.

Es así como el 28 de Octubre de 1980 la AGIP solicita la autorización del DNP para la importación de divisas, bajo la modalidad de préstamos externos a que hace referencia la resolución No. 21 de 1976 del CONPES, por valor de US \$ 10'500.000 para ser destina-

nados en gastos de exploración y explotación de mineral de uranio, 19/. contrato en el cual AGIP se compromete a financiar los gastos de explotación hasta por la suma global de US \$ 2'800.000 . Una vez satisfecho dicho compromiso, AGIP financiará el 10 % de los gastos en que incurra AGIP - MINATONE. Según los programas tentativos de exploración desarrollados por AGIP como por - MINATONE, en donde se espera que la parte correspondiente al - 40% de los gastos de exploración durante el período 1981 - 1984 , más la suma de US \$ 2'800.000 , más los gastos generales y administrativos de la sucursal que inicia operaciones con un capital de trabajo US \$ 60.000 20/, sea la cantidad aproximada de US \$ 10'500.000.

PLAN DE INVERSIONES :

1. - Pago de gastos de exploración, más otros gastos de reconocimiento geológico, exploración superficial, carbografía, etc. US \$ 3'000.000

19/. DNP - DIP/005 del 14/I/81

20/. DNP - DIP/115 del 11 /IX/80

2.- Perforaciones	US \$ 3'500.000
3.- Estudio de prefactibilidad, diseño y desarrollo de planta y mina piloto	US \$ 3'000.000
4.- Estudio de factibilidad	US \$ 500.000
5.- Gastos de personal y administrativos	US \$ 500.000
	<hr/>
TOTAL	US \$ 10'500.000

Las Negociaciones con Respecto a la Tasa de Giro de Utilidades :

La experiencia colombiana en este campo ha configurado la figura de la resolución No. 21 de 1976 por la cual se fija la tasa de giro de utilidades para inversionistas extranjeros vinculados a proyectos de uranio, es decir, esta resolución dispone que el CONPES determinara la tasa porcentual para cada proyecto minero, " con el fin de actualizar anualmente el valor de la contribución extranjera y el de los giros realizados al exterior, mediante la aplicación del método de valor presente ".

En desarrollo de la resolución mencionada se expidió la resolución No. 22 de 1976, " por la cual se fija una tasa para el proyecto minero de uranio que desarrollarán MINATONE S.A., por medio de -

su filial MINATONE COLOMBIANA Ltda. y el IAN ".

Por otra parte, en relación con otro proyecto diferente, en Mayo de 1977 se expidió la resolución No. 25, " por la cual se fija una tasa para el proyecto minero de uranio que desarrollará la Empresa Nacional de Uranio S.A. de España, por medio de su filial - ENUSA COLOMBIANA, y el IAN. En ambos casos se fijó " en el veinte (20 %) por ciento la tasa de actualización a que se refiere el numeral 7° de la resolución No. 21 del 10 de Diciembre de - 1976 ".

Como AGIP se vinculó al proyecto amparado por el contrato firmado entre COLURANIO y MINATONE, compartiendo con éste último sus derechos y obligaciones en términos iguales a los estipulados - en el contrato celebrado previamente, se le extendió por tanto a - AGIP los beneficios concedidos a MINATONE 21/.

Como anotábamos anteriormente, en el año 1976 el IAN firmó un -

21/. Documento DNP-1768 - DIP : Tasa de Giro de Utilidades para AGIP. Marzo 25 de 1981.

contrato con el inversionista francés TOTAL. Compañía Minera y Nuclear S.A., sucursal en Colombia, de exploración y explotación de minerales de uranio. En Febrero de 1977 la TOTAL cedió sus derechos y obligaciones en el mencionado contrato al inversionista MINATONE S. A., el cual constituyó en Colombia una filial bajo la razón social MINATONE COLOMBIANA Ltda.

En Noviembre de 1979 el IAN cedió a COLURANIO S. A. sus derechos y obligaciones en el contrato.

En Octubre de 1980, MINATONE cedió parte de sus derechos y obligaciones a AGIP (Uranium) Ltda., Colombia Branch, de tal manera que el porcentaje de interés en el contrato quedó de la siguiente manera :

MINATONE	29,4%
AGIP	19,6%
COLURANIO	51,0%

En el transcurso de los anteriores traspasos de propiedad AGIP - llega al acuerdo de aceptar todos los gastos efectuados dentro del marco del contrato desde el año de 1975 hasta el 31 de Diciembre

de 1978 en el que los montos estaban configurados de la siguiente manera :

MINATONE	US \$ 6'137.358,93
IAN/COLURANIO	US \$ 467.945,40

Es así como para el año de 1979, AGIP declara estar al tanto que el monto de los gastos presentados por MINATONE a COLURANIO ascienden a US \$ 2'592.874,89 y el monto de los gastos que COLURANIO presentó a MINATONE ascienden a US \$ 219.906,36, y los acepta una vez reconocidos por ellos. Y así también en 1980 cuando AGIP declara saber el monto presupuestado de MINATONE el cual asciende a US \$ 2'490.000.

Se pacta además que para el ingreso de AGIP, si en ó durante el período de montaje, y de los primeros diez años de la fase de explotación, MINATONE,

- a.- Renuncia a sus funciones de operardor,
- b.- Se retira del contrato,

la Junta de Control nombrará a AGIP como operador del contrato ,

en los términos y condiciones contempladas en este.

En el caso de que MINATONE decida no participar en la explotación de un depósito comercial, AGIP aseguraría el papel de operador en ese depósito. MINATONE conservaría sus funciones de operador en el resto del área (Art. 7').

Así también se estipuló que al término de los diez primeros años de la fase de explotación, la Junta de Control nombrará un nuevo operador que deberá ser una de las partes.

C U A D R O No. 1

COMPARACION SISTEMAS DE EXPLORACION Y EXPLOTACION DE RADIOACTIVOS

TIPO DE CONTRATO	TOTAL	AGIP	U. G.	AGIP-COB	EUROPEO (X)
	A S O C I A C I O N			OPERACION	CONCESION
OPERADOR	TOTAL	AGIP	U. G.	AGIP	X
Pre-exploración	1 año 150.000 Km ² 3 áreas se delimitan. Areas de exploración, inversión mínima. (US \$3. - 5.000Km ²)				
Costos de pre-exploración	TOTAL				
Exploración	4 años (2 x 1) (US\$30/Km ²) Costo en Colombia	4 años (2 x 2) 2 años 1'-2' US\$ - 50.000 Km ²	- 50.000Km ²	4 años (2 x 2) 2 años (2'US\$) - 50.000 Km ²	7 años (3a.)
Costos de Exploración	TOTAL	AGIP	U. G.	AGIP	X
	1. IAN puede iniciar explotación, dando la opción a TOTAL reconociendo 100%	1. AGIP puede iniciar explotación y se puede reem-		1. AGIP puede iniciar labores.	

TOTAL

AGIP

U. G.

AGIP-COB

EUROPEO (X)

de gastos actualizados.

2. IAN puede hacer el depósito D. C.

3. Si IAN no puede aportar, TOTAL puede iniciar explotación y pagarse en producto cobrando comercialización.

bolsar el 150% de los gastos actualizados.

IAN puede ingresar en cualquier momento pagando el 150% de los gastos.

2. Dentro de P. D. AGIP puede iniciar operaciones.

Inversión en Exploración

51% reconocidos por IAN como la inversión durante desarrollo. "costos actualizados".

51% reconocidos por IAN como pago al hacerse D. C. "costos actualizados".

U. G. IAN Contribuyen con personal, vehículos, etc.

AGIP

X

Decisión

(tiempo) de D. C. 1 año

2 meses

5 meses

2 meses

Período de Explotación y Desarrollo

20 años

26 años

50 años

20 años

30 años

Control de Operaciones (J-C) 2 - 2

Global durante exploración. Detallado durante explotación y desarrollo.

Detallado desde el principio

Detallado desde el principio. Detallado desde el principio.

X

	TOTAL	AGIP	UG.	AGIP - COB	EUROPEOS (X)
Regalías	10% know-how 10% para IAN	1 15% 1.5 15% L .25% 2.5 .25%		3%	
Reparto del Concentrado	Regalías 51-49	Regalías 51-49	51-49	Regalías Costo de Operaciones.	La parte del Estado será de la misma nitud como la parte para X.
Comercialización del concentrado.	Se dará en igualdad a terceros comisión : 5% del precio.	Prioridad de compra Agip.	Prioridad a U. G. como agente.	Prioridad de compra a AGIP. AGIP puede comercializar para COBOEN sin costo alguno.	
Precio de Referencia	X-1 X Precio mundial Expertos	X-1 X Precio mundial Peritos		X-1 X Precio mundial Peritos	
Impuestos	APLICABLE Tasa de impuestos sobre beneficios Grav: 40% Tasa de impuestos sobre transferencias de beneficios 20%			AGIP no paga	Aplicables
Devolución de Areas	TOTAL puede devolver los "peritos" y los comprimidos de gastos serán a "pro-rata temporis" al final de P.E. todo menos áreas de D.C. o áreas de diferimento.	AGIP puede devolver cancelando compromisos adquiridos al final de P.E., todo menos áreas de D.C. o áreas de diferimento.		AGIP puede devolver cancelando compromisos adquiridos; al final de D.E. puede guardar el 20% del área original D.C. ó no D.C.	- 75% - 5 años - 50% - 4 años - 25% - 6 años

	TOTAL	AGIP	UG.	AGIP - COB	EUROPEOS (X)
Regalías	10% know-how 10% para IAN	1 15% 1.5 15% L .25% 2.5 .25%		3%	
Reparto del Concentrado	Regalías 51-49	Regalías 51-49	51-49	Regalías Costo de Operaciones.	La parte del Estado será de la misma magnitud como la parte para X.
Comercialización del concentrado.	Se dará en igualdad a terceros comisión : 5% del precio.	Prioridad de compra Agip.	Prioridad a U. G. como agente.	Prioridad de compra a AGIP. AGIP puede comercializar para COBOEN sin costo alguno.	
Precio de Referencia	X-1 X Precio mundial Expertos	X-1 X Precio mundial Peritos		X-1 X Precio mundial Peritos	
Impuestos	APLICABLE Tasa de impuestos sobre beneficios Grav: 40% Tasa de impuestos sobre transferencias de beneficios 20%			AGIP no paga	Aplicables
Devolución de Areas	TOTAL puede devolver los "peritos" y los comprimidos de gastos serán a "pro-rata temporis" al final de P.E. todo menos áreas de D.C. o áreas de diferimento.	AGIP puede devolver cancelando compromisos adquiridos al final de P.E., todo menos áreas de D.C. o áreas de diferimento.		AGIP puede devolver cancelando compromisos adquiridos; al final de D.E. puede guardar el 20% del área original D.C. ó no D.C.	- 75% - 5 años - 50% - 4 años - 25% - 6 años

	TOTAL	AGIP	U. G.	AGIP-COB	EUROPEOS (X)
Período de Diferendo	5 años	3 años Durante 5 años posteriores AGIP tienen la opción - para hacer explotación.		6 años Durante 10 años posteriores AGIP tiene la opción para hacer explotación.	
Descubrimiento comercial	Operador presenta estudio de factibilidad y J. C. decide (dentro de P. E.) ó Dentro de período de diferendo.	Operador presenta estudio de factibilidad y J. C. decide (dentro de P. E.) ó Dentro de período de diferendo. ó IAN puede hacerlo.	Operador presenta estudio de factibilidad y J. C. decide (dentro de P. E.) ó Dentro de período de diferendo.	Operador presenta estudio de factibilidad y J. C. decide (dentro de P. E.) ó Dentro de período de diferendo.	X presenta estudio de factibilidad dentro de período de exploración.
Aduana	Libre importación y exportación de equipos necesarios para el desarrollo de las operaciones.				
Disposición del producto	Garantía de disposición para las partes, de sus participaciones y libre exportación (INCOME)				
Solución de Disputas	Técnicos : Peritos no nacionales (Cámara de Comercio de Zurich) Contables y Legales : De acuerdo a las entidades colombianas.				
Disposiciones Colombianas	Posibilidad de transferir anualmente los beneficios correspondientes al 25% de inversiones.	Disposiciones especiales.	Disposiciones especiales.		
Terminación, caducidad, procedimiento contable, derechos de cesión, transferencia de tecnología, protección ambiente, cumplimiento leyes laborales, renuncia o reclamación diplomática, otros minerales, fuerza mayor, c conjunta.					

ASPECTOS DE LAS NEGOCIACIONES Y CONTRATOS

EN URANIO

Los dramáticos cambios ocurridos en el panorama de la energía nuclear en el mundo conducen a unas proyecciones pesimistas del mercado mundial del uranio durante el resto de la década del ochenta. La nueva situación caracterizada por el exceso de producción y de capacidad de producción, así como por las perspectivas inciertas de la demanda por energía nuclear provoca una reducción de las actividades exploratorias y de interés por parte de las empresas multinacionales. En el año de 1982, todas las compañías extranjeras interesadas en la exploración del uranio en Colombia abandonaron el país. A juicio de algunos analistas las perspectivas de desarrollo en uranio se han aplazado para un futuro distante.

La experiencia obtenida permite, sin embargo, analizar algunos aspectos de las negociaciones y contratos en uranio, como referencia para casos posteriores. Existen así mismo, algunos puntos comunes a la contratación en uranio que hacen parte de los instrumentos disponibles en la literatura orientada a colaborar con los países subdesarrollados en sus negociaciones con las empresas multinacionales.

En un informe elaborado por Gillis para el Estudio Nacional de -
Energía se analizan una serie de puntos importantes relativos a la
política de explotación del uranio y a las negociaciones y contratos
con compañías extranjeras : 22/

1. - Las perspectivas de beneficios fiscales para el país encuentran
obstáculos por varias circunstancias. Por un lado las obligacio
nes fiscales de las empresas extranjeras son menores que las
establecidas en países como Canadá y Estados Unidos. Por el
otro, restricciones no fiscales como la incertidumbre sobre la
posibilidad de exportar el uranio por parte de dichas empresas,
limitan el desarrollo potencial de la exploración.

2. - El impuesto al exceso de ganancias establecido no es muy efec
tivo, puesto que comienza a operar después de que la compañía
ha repartido totalmente el valor actualizado de sus inver -
siones originales. Según Gillis, los contratos en uranio pre
sentan el mismo problema que los de petróleo y carbón ; no
hay estipulaciones que garánticen una adecuada participación
del Gobierno en los proyectos muy rentables . El autor -
propone un sistema alternativo a la fórmula de transferencia -

del 42% de los ingresos netos del contratista al IAN, compuesto de dos características :

a. - Establecimiento de una escala creciente de reparto de la producción entre la empresa estatal colombiana y el contratista extranjero, relacionada con el tamaño del yacimiento y el contenido del mineral.

b. - Inclusión de una cláusula que asegure la participación del país en los beneficios derivados del precio favorable.

3. - Colombia, así como otros países en desarrollo, carece de adecuadas estipulaciones contractuales para limitar el deterioro ambiental y humano producido por los niveles de radioactividad de la minería del uranio. Aunque se establece la obligación de prevenir estos daños, los contratos no disponen las penas en caso de infracción.

4. - En caso de que un depósito sea declarado comercial, COLURANIO deberá pagar la mitad de los costos de explotación actualizados con el LIBOR con dos puntos de interés. Esta tasa -

de interés es demasiado alta.

Por su parte, Zamora realiza un análisis de los contratos en uranio que aplica específicamente al caso colombiano. En primer lugar, considera que dado que la posibilidad de utilizar el mineral como combustible para uso doméstico es remota, la opción a considerar es la de permitir o no la venta del uranio en el mercado internacional por parte de las compañías extranjeras. El autor considera que un paso necesario es el establecer el sistema legal que permita la venta del producto, a fin de mantener la consistencia de la política general con respecto al uranio. 23/

Con relación a la elección del tipo de contrato apropiado Zamora considera que la modalidad utilizada, de participación en la producción, puede no ser la más conveniente dado el grado de desarrollo de las negociaciones. Señala que los contratos de concesión tiene ventajas sobre los otros puesto que no existe interés por parte del país en consumir el producto. Así mismo proporciona un conjunto de ingresos fiscales derivados de las regalías e impuestos y permite iniciar el entrenamiento de nacionales en la operación de proyectos de este tipo. Finalmente el autor acoge la propuesta del Estudio Nacional de Energía consistente en la creación de un grupo -

23/. Zamora, Op Cit.

permanente de estudio y análisis de negociaciones y contratos, que asesore en la selección de los contratos más apropiados en las condiciones específicas.

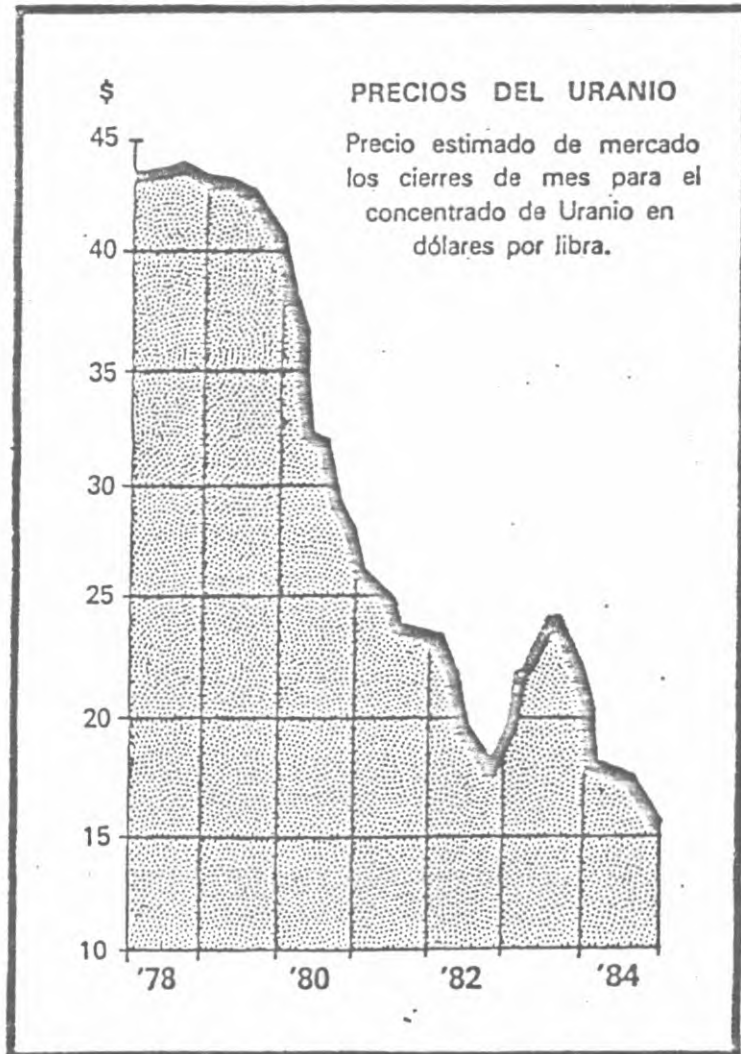
Buena parte de los temas principales en la contratación (pago de intereses, relación entre empresas afiliadas, precios de transferencia, impuesto al exceso de utilidades, regalías, etc.) son comunes a diversos minerales. En otro informe se ha hecho relación a dichas materias por lo cual se hace innecesario repetir aquí aquellos planteamientos. Resta por comentar solamente algunos aspectos específicos relativos al uranio :

- 1.- A juicio de varios analistas el hecho de que la exploración y explotación del uranio sea adelantada por empresas estatales han conducido a descuidar la vigilancia de muchos países sobre el tipo de exigencias fiscales que puede establecer. Esta situación responde a la consideración de que dichas empresas no actúan motivadas por el afán de obtener ganancias sino de garantizar suministros para sus países. Tal posición ha sido criticada, poniendo en duda las ventajas aparentes de negociar con empresas estatales señalando la necesidad de no ceder en el beneficio fiscal del país.

2. - Existen dificultades para establecer los precios del uranio válidos para efectos fiscales en los contratos por cuanto las características del mercado (integración vertical, transacciones entre afiliados, etc.) dificultan la fijación de un precio de mercado internacional. Gillis, estudiando las posibles soluciones a esta situación sugiere que en aquellos casos donde el país no tenga el suficiente poder de negociación para determinar los precios, debe recurrirse a las negociaciones y finalmente al arbitramento. En este último caso, debe estar claramente reglamentado, especificando los precios que se utilizarán como referencia.

3. - Finalmente las consideraciones sobre salud, seguridad y conservación del medio ambiente adquieren mayor importancia - dadas las características del mineral. Aunque los contratos - consideran el punto y determinan que el contratista debe adoptar medidas para prevenir los daños en personas y medio ambiente no estipulan las sanciones para el incumplimiento.

FIGURA No. 1



Negociaciones y contratos. estudio de caso/El
Uranio/IEC

338.274932 I597e Ej.1

CATALOGADO POR: HELPFILE LTDA

FECHA
PEDIDO

PRESTADO A

FECHA
DEVUELTO