

El año pasado, más de dos tercios de la tributación vino de Escondida: Solo tres faenas contribuyen con más del 90% de lo recaudado por *royalty* minero

CATALINA MUÑOZ-KAPPEL

Solo tres faenas explican más del 90% de lo recaudado por *royalty* minero en 2024 y 2025, los dos años donde el régimen tributario ha estado en plena vigencia. La concentración de la recaudación en pocas mineras representa un riesgo para el financiamiento de los municipios y de las cuentas fiscales.

En 2024, Minera Escondida, Collahuasi y Los Pelambres aportaron el 91% de todo lo recaudado por *royalty* ese año, poco más de \$1.457.314 millones. En 2025, las tributaciones de estas tres faenas correspondieron al 95% de todo lo recaudado (\$1.628.129 millones), de acuerdo con información de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) procesada por el Centro de Estudios del Cobre y la Minería (Cesco). La recaudación entre ambos años aumentó en 11%, pese a que dos empresas dejaron de contribuir por pérdida tributaria, mientras que otra firma pasó de no contribuir en 2024 a sí hacerlo en 2025 (ver infografía).

Por otro lado, pequeños aumentos en producción han derivado en marcadas alzas en la tributación. En el caso de Escondida, presentó un avance del 5% de producción entre 2024 y 2025, mientras que en el mismo período la tributación por *royalty* aumentó en 50%. Esta situación se debe a que el *royalty* no depende solo de cuánto cobre se venda, sino también del precio de venta y el costo de producción. Entre menores sean los costos, a un mismo precio de venta, más se recauda. En 2025, 73% de la recaudación del *royalty* minero provino de Minera Escondida, propiedad de las australianas BHP y Rio Tinto, y del consorcio japonés JECOCorporation.

¿Y el resto de las grandes mineras?

La gran contribución de unas pocas mineras se debe, en parte, a las faenas que están acogidas aún a invariabilidad tributaria. Por ejemplo, a Sierra Gorda, Centinela, Caserones, Carmen de Andacollo y Quebrada Blanca no se les exige pagar el nuevo *royalty* a la minería, ya que per-

La dependencia de pocas mineras representa un riesgo para las cuentas fiscales, debido a posibles interrupciones o paralizaciones que podrían tener las faenas.

Los montos pagados por empresas mineras en *royalty*

Empresa	2024	2025
Minera Escondida	\$839.211	\$1.248.270
Collahuasi	\$363.847	\$151.230
Los Pelambres	\$196.150	\$229.044
Candelaria	\$51.742	\$6.813
Anglo American Sur	\$45.807	\$0*
El Abra	\$13.813	\$13.783
Mantos de Oro	\$11.363	\$27.868
Lomas Bayas	\$11.220	\$0*
Zaldívar	\$6.352	\$336
Mantoverde	\$4.943	\$18.920
Mantos Copper	\$0*	\$14.600

Fuente: Cesco en base a información de la CMF

*Pérdida tributaria

EL MERCURIO



manecen bajo el régimen tributario del DL 600. Sin embargo, varias mineras saldrán de la invariabilidad en los próximos cinco a seis años y comenzarán a pagar *royalty*. La conclusión de Cesco es que esta concentración en los ingresos es, por el momento, un "elemento de riesgo" para mantener la nueva recaudación y los fondos regionales y comunales creados por el *royalty*. "La alta concentración del *royalty* en montos tan grandes puede significar una gran reducción en la recaudación en caso de

que haya algún problema operacional o alguna discontinuidad", explica Sebastián Díaz, analista de Cesco.

El impacto en el fisco

Los fondos del *royalty* tienen dos fines: el Fondo de Comunas Mineras, donde están aquellos municipios que tienen producción minera en su territorio, y el Fondo de Equidad Territorial, un aporte para las comunas más vulnerables. Existen comunas, especialmente en el norte de Chile, que reciben fondos por

US\$

1.248

millones

tributo Minera Escondida en 2025 por el concepto de *royalty* minero, casi duplicando su aporte al fisco del año anterior.

74%

de la recaudación total del *royalty* minero en 2025 fue a fondos generales de la nación para asignación vía ley de presupuestos.

ambas vías.

Debido al mecanismo de traspaso de fondos, un problema operacional en alguna de las principales faenas mineras no impactaría directamente el financiamiento de los municipios, sino que a las cuentas fiscales. "Una caída importante en el precio del cobre o la paralización de una gran operación puede reducir los ingresos fiscales por este concepto, pero ese impacto lo absorbe primero el Fisco central y no se traspaasa automáticamente a los municipios", explica Juan Cristóbal Ciudad, analista de Mercado e Industria sénior de la consultora Plusmining.

"Esto se explica porque las comunas no reciben un porcentaje directo de lo recaudado por cada faena, sino recursos distribuidos a través de fondos definidos por ley, como son el Fondo de Apoyo para la Equidad Territorial y el Fondo de Comunas Mineras. En la práctica, este diseño desacopla las transferencias municipales de las variaciones de corto plazo del precio del cobre y de la producción minera, dando mayor estabilidad al financiamiento de los municipios", añade.



Cristián Arnolds, vicepresidente de Pucobre, y Bernardo Fontaine, presidente de Codelco.

Para desarrollar mina Puntilla: Codelco sella una nueva asociación con privados para elevar producción

En medio de la crisis por sus bajos niveles de producción, firmó acuerdo con Pucobre.

EYN

Problemas en el desarrollo de sus proyectos estructurales, baja ley y accidentes han mermado la producción de cobre de la minera estatal Codelco en los últimos años. Revertir esa situación ha sido una de las primeras tareas de la nueva administración que encabeza Bernardo Fontaine desde marzo pasado. Y ayer comenzó a concretarse la estrategia de asociación con privados —iniciada en administraciones anteriores— que había anticipado: una alianza con la empresa Pucobre, ligada a las familias Hurtado Vicuña y Fernández León.

El acuerdo consiste en la constitución de una sociedad en que Pucobre tendrá una participación de 60% y Codelco el restante 40%. La asociación tiene su origen en un contrato del año 2009.

De acuerdo con la información entregada a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), la nueva sociedad tiene como objeto el desarrollo de un proyecto minero de mediana minería de cobre y de baja ley, ubicada en las comunas de María Elena y Tocopilla de la Región de Antofagasta denominado Puntilla-Galenosa o Tovaku, con una producción estimada de 46.000 toneladas de cátodos de cobre, con una vida útil estimada de 21 años y una inversión prevista de US\$ 870 millones. Se pretende que la faena entre en producción en 2030 y será una faena a cielo abierto. "Entre los atributos del proyecto destaca la presencia de minerales a poca profundidad y

un bajo consumo de ácido para su procesamiento, junto con el uso de agua de mar sin desalar", describieron ambas compañías en un comunicado.

Entre los antecedentes aportados al regulador, se detalló que la ejecución del proyecto se encuentra sujeta a la obtención de la Resolución de Calificación Ambiental (RCA) favorable del Estudio de Impacto Ambiental sometido a evaluación el 23 de julio de 2025, al otorgamiento de los permisos sectoriales correspondientes y obtención de financiamiento bancario y de instituciones especializadas en financiamiento de proyectos mineros.

"Pilar de la estrategia de crecimiento"

Después de la firma del documento que establece la asociación, Fontaine remarco que "las asociaciones son un pilar de la estrategia de crecimiento de Codelco. Nos permiten acelerar la generación de valor de nuestros recursos mineros, incorporar las capacidades y especialización de buenos socios, y conseguir estructuras eficientes para sumar nueva producción. Tovaku es un muy buen ejemplo de ello".

Cristián Arnolds, vicepresidente de Pucobre, añadió que "Tovaku demuestra el potencial y la capacidad de la mediana minería chilena para desarrollar proyectos de alta exigencia (...) asumimos este desafío convencidos de que esta alianza con Codelco creará valor para ambas compañías y, al Chile".

Cinco obstáculos y sus soluciones:

Las piedras en el camino que enfrentan las *startups* mineras

O.P.

En Chile hay empresas pequeñas que desarrollan tecnología para resolver problemas de la minería, pero entre tener una buena idea y conseguir que una minera la utilice a gran escala existe una distancia considerable. Un estudio de McKinsey y Expande Mi-

nería de Fundación Chile (con el apoyo de Spencer Stuart, Codelco, AMSA y Pucobre) con 180 participantes del ecosistema tecnológico de esta industria, identifica cinco obstáculos que dificultan ese salto que podría impulsar el desarrollo futuro del país.

Pepe Barroilhet, socio en

El desarrollo de servicios y tecnologías para la industria minera podría ser el próximo ciclo exportador del país, señala uno de los impulsores de estudio del sector.

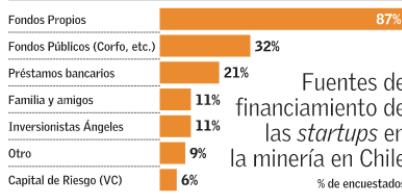
Spencer Stuart, destaca que el país debe seguir el ejemplo de Japón, un país que tras el agotamiento de sus recursos mineros fue capaz de desarrollar otras industrias desde el capital y el *know-how* que la minería les dejó. "Para Chile no sabemos cuándo terminará este ciclo de exportar recursos naturales. Pero si sabemos que el próximo será exportar servicios y tecnologías relacionadas a la minería", vaticina.

El estudio divide a estas empresas según su nivel de desarrollo: algunas están validando una idea, otras realizan pruebas en terreno y un tercer grupo ya tiene soluciones funcionando y busca crecer.

1 La carrera de obstáculos para el financiamiento

Para una *startup*, conseguir dinero no es solo encontrar un inversionista. El problema es especialmente delicado porque una empresa joven necesita recursos para desarrollar su producto, probarlo y convencer a sus primeros clientes. Entre los encuestados, 32% identifica los procesos lentos y burocráticos como el principal desafío, mientras que 22% apunta al desconocimiento de fuentes de financiamiento o formas de levantamiento de capital.

Como solución, el estudio propone crear mecanismos de financiamiento específicamente orientados a la tecnología minera, incluyendo fondos especiali-



Fuentes de financiamiento de las *startups* en la minería en Chile

zados y capital semilla.

2 Dificultades para mostrar que su idea funciona

Una buena idea no necesariamente convence a una minera. Para vender una solución tecnológica es necesario demostrar qué problema resuelve y cuánto valor puede generar.

El estudio muestra que 55% de los encuestados enfrenta dificultades para comunicar claramente el impacto de su solución. Además, 46% señala como principal dificultad para conseguir nuevos clientes la obtención de pilotos, es decir, pruebas de sus productos o servicios en condiciones reales.

El estudio plantea fortalecer los espacios donde las *startups* puedan probar sus soluciones junto con empresas mineras. Por ejemplo, para las compañías que están en la etapa de validación conceptual, la colaboración con grandes empresas mineras

es considerada relevante por el 68% de los encuestados.

3 El acceso a la industria minera es difícil

Una *startup* puede tener capacidad técnica, pero eso no significa que tenga los contactos o el conocimiento necesario para entrar a una faena minera. El estudio propone crear puentes entre *startups* y mineras. Entre ellos aparecen unidades conjuntas de pilotos, protocolos estandarizados y metas de pilotaje dentro de las compañías mineras. El objetivo es reducir la distancia entre quienes desarrollan tecnología y quienes pueden probarla y utilizarla.

4 Los pilotos pueden fracasar por razones externas

Llegar a una prueba en terreno tampoco garantiza el éxito. Una *startup* puede haber desarrollado una solución funcional

y, aun así, el piloto puede terminar antes de tiempo. El estudio identifica factores vinculados con las propias dinámicas de las compañías mineras, como cambios de prioridades, resistencia al cambio y dificultades para avanzar hacia la adopción.

"En el estudio, el 64% de las *startups* que ya tienen clientes operativos identifica esa resistencia (al cambio) como la principal razón por la que sus pilotos no avanzan", plantea Barroilhet.

El análisis propone profesionalizar los pilotos, es decir, establecer mejores condiciones para estas pruebas (planes de trabajo acotados, indicadores de éxito, metodologías de medición, entre otras).

Barroilhet añade que este proceso "tiene que dejar de ser un favor que le hace un gerente de operaciones a una *startup*, y convertirse en un *budget line* con metas anuales, como cualquier otra inversión".

5 Estabilidad financiera y reclutamiento de talento

Los problemas de una *startup* no terminan cuando consigue desarrollar su producto. También necesita personas capaces de venderlo, mejorarlo y llevarlo al mercado.

El estudio señala que el flujo de caja inestable dificulta la atracción de talento, especialmente en los perfiles comerciales. De hecho, 32% de los encuestados identifica dificultades para cubrir perfiles comerciales.

Los autores proponen que se fortalezca la capacitación técnica especializada en minería, pues la *startup* también necesita entender cómo funciona la industria a la que quiere venderle.

PROPOSTA PÚBLICA
 ASMAR TALCAHUANO, invita a participar en la siguiente Licitación Pública

ADQUISICIÓN DE PLATAFORMA DE PROTECCIÓN DE ENDPOINTS (EDR)

VENTA DE BASES ADMINISTRATIVAS
 Podrán ser adquiridas desde el 27 de agosto hasta el 04 de septiembre de 2025, en horario de 09:00 a 18:00 horas, en el Departamento de Abastecimiento de ASMAR (T), ubicado en Avda. Jorge Montt N° 250, Base Naval Talcahuano, o mediante contacto con:

@Sandra Luengo: gluong@asmar.cl
 @Sandra Rivas: srivas@asmar.cl
 Teléfono: 41-2744469 / 41-2744832

RECEPCIÓN Y APERTURA DE OFERTAS

Fecha: 30 de septiembre de 2025
 Lugar: Sala de Reuniones ASMAR (T)
 Hora: 15:00 horas

VALOR DE BASES ADMINISTRATIVAS:
 \$20.000.- IVA incluido

09 SEPTIEMBRE

2 TERRENOS SANTIAGO

Uso industrial

Desde 4.904 m² hasta 6.268 m² totales

Precio mínimo

UF **17,2** /m²

Vendedor: Patricia Jaramila Benítez | Dato Soc. Representadora y Comisionadora Andino Inmobiliaria Ltda. Renta 27-25 Santiago | RUT Cesce 0-0000-2024 | Dta. Renta 4673-4476, Renta y 0000-0000 Ltda. Renta 000, Renta Cesce 000 y Renta Cesce 00000000 2% + IVA

Descubre más en [Maca.cl](#)