

REDACCIÓN DE SESIONES

1

COMISIÓN INVESTIGADORA SOBRE LA ADMINISTRACIÓN DE CODELCO

Sesión 26ª, celebrada en martes 28 de agosto de
2012, de 15.17 a 17.48 horas.

VERSIÓN TAQUIGRÁFICA

Preside el diputado señor Marcos Espinosa.

Asisten los diputados señores Mario Bertolino, Lautaro Carmona, Eduardo Cerda, Tucapel Jiménez, Juan Carlos Latorre, Luis Lemus y Manuel Rojas.

Concurren como invitados el presidente Ejecutivo de Codelco, señor Thomas Keller Lippold, y el presidente del Directorio de Codelco, señor Gerardo Jofré Miranda.

TEXTO DEL DEBATE

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

Las actas de las sesiones 24ª y 25ª, ordinarias, quedan a disposición de los señores diputados.

El señor Secretario va a dar lectura a la Cuenta.

El señor ÁLVAREZ (Secretario).- No hay Cuenta, señor Presidente.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Antes de anunciar el ingreso de los invitados, quiero recabar el acuerdo de la Comisión para solicitar a la Sala la extensión

REDACCIÓN DE SESIONES

2

de plazo de diligencias de nuestra Comisión y terminar el tema de las conclusiones. No olvidemos que el acuerdo consiste en que las conclusiones sean redactadas por dos parlamentarios, miembros de la Comisión Investigadora de Codelco, uno oficialista y otro de Oposición, que en este caso serían los diputados señores Carlos Vilches y Luis Lemus.

Por lo tanto, pido el asentimiento de la Comisión para solicitar a la Sala una prórroga por 30 días.

¿Habría acuerdo?

Acordado.

La presente sesión tiene por objeto dar cumplimiento al mandato encomendado por la Honorable Sala de la Cámara de Diputados, en orden a efectuar una revisión a fondo de la administración de la empresa cuprífera estatal Codelco, específicamente de sus planes de negocios actuales, de la factibilidad y eficiencia en la eliminación de áreas estratégicas de la empresa y de los detalles de ventas hechas y que se encuentran en proyectos de activos, llamados prescindibles, así como también de las proyecciones financieras que se tuvieron a la vista para llevar a cabo este tipo de negocios y los resultados que éstos han arrojado; de los detalles de la contratación con empresas privadas, ya sea por modalidad de contratos de asociación de participación, o promesas de asociación; de la situación de planes de egreso y desvinculación de trabajadores, así como el vínculo actual de la empresa con las dirigencias sindicales.

Para cumplir con el mandato entregado por la Sala, se ha determinado invitar al Presidente Ejecutivo de Codelco, señor Thomas Keller Lippold, y al Presidente del Directorio de Codelco, señor Gerardo Jofré Miranda.

Se suspende la sesión para que puedan ingresar nuestros invitados.

-Transcurrido el tiempo de suspensión:

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Continúa la sesión.

En nombre de la Comisión, doy la bienvenida al presidente del Directorio de Codelco, señor Gerardo Jofré; al presidente Ejecutivo de Codelco, señor Thomas Keller, así como también al gerente de Asuntos Corporativos, señor Juan Pablo Schaeffer.

El objeto de la sesión obedece a conocer los alcances del acuerdo extrajudicial, firmado justamente ayer, entre Codelco y Anglo American, como asimismo los detalles y valores incorporados a dicho acuerdo y, obviamente, los planteamientos que harán los diputados respecto de algunas inquietudes que han surgido a propósito de la firma del mismo acuerdo.

Tiene la palabra el señor Gerardo Jofré.

El señor JOFRÉ.- En primer lugar, agradezco al Presidente y, por su intermedio, a los integrantes de la Comisión por las repetidas ocasiones en que nos brindaron su apoyo, el que finalmente resultó fundamental para lograr el muy buen acuerdo que se consiguió en esta operación. La unanimidad y transversalidad de la Comisión y de parlamentarios de todo el espectro político, sirvió para que tuviéramos el respaldo de todo el país. Por ello, quería comenzar mi intervención haciendo un reconocimiento muy sentido, especialmente a su persona, señor Presidente, y a través suyo a todos los diputados integrantes de la Comisión.

En segundo lugar, si la Comisión lo permite, quiero hacer una presentación general de algunos conceptos globales de la operación y posteriormente realizar la sesión en forma reservada. Es evidente que hay mucha información que es pública y no hay problema alguno en entregarla, pero también hay cierta información que queremos entregar en forma confidencial. Por nuestra parte, no tenemos inconveniente en que la sesión sea pública, pero, como dije, hay algunas cosas reservadas que requieren de sesión secreta, decisión que deberán tomar finalmente ustedes.

En todo caso, no es necesario que la introducción tenga ese carácter, pero en la intervención que realizará el presidente ejecutivo se verán ciertos aspectos de la operación que son reservados, y que sólo se podrán entregar dependiendo de si la sesión es pública o secreta.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- ¿Cuáles son los aspectos que están contenidos en el convenio que requieren un tratamiento reservado?

El señor JOFRE.- Señor Presidente, no hay aspectos del convenio que sean reservados.

El señor KELLER.- Señor Presidente, más bien nos referimos a detalles del proceso de negociación, que seguramente los diputados estarán interesados en conocer. En ese caso, hay algunos aspectos que considero de carácter reservado, pero en relación a los contenidos del acuerdo, ninguno.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Luis Lemus.

El señor LEMUS.- Señor Presidente, por la importancia que tiene el tema, y dado que ya está finiquitado el negocio, me parece que la sesión debe ser pública. Por lo tanto, solicito que sea así. Se reservará lo que tenga que reservarse, pero el debate debe ser público.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- ¿Habría acuerdo para ello?

Acordado.

Tiene la palabra el presidente del Directorio de Codelco, señor Gerardo Jofré.

El señor JOFRÉ.- Señor Presidente, haré una muy breve introducción.

Quiero recordar que este negocio partió de una opción que existe desde 1978, cuando el Estado vendió la minera Disputada de Las Condes. Era una opción que tenía

Enami y que le permitía comprar hasta el 49 por ciento, que en un principio no existía porque no se había vendido el ciento por ciento de la mina y, por la forma como se calculaba, no tenía el 49 por ciento. Luego, hubo sucesivas evoluciones que no vale la pena detallar, pero terminó la opción siendo comprada por Codelco y la mina siendo comprada por Anglo American.

En 2010, la actual administración de Codelco empezó a estudiar el negocio y en 2011 se comenzó a concretar. El 12 de octubre del mismo año, Codelco anunció que había conseguido el financiamiento que le permitía aspirar a comprar el 49 por ciento de la mina y vender la mitad de ese porcentaje, es decir, el 24.5 por ciento, a Mitsui, y conservar el 24.5 por ciento restante y financiar totalmente la operación, sin recursos propios y sin responsabilidad de Codelco.

Posteriormente, Anglo American vendió el 24.5 por ciento a Mitsubishi, lo que desencadenó un conflicto entre ambas empresas, lo que llevó a que Anglo American demandara a Codelco porque, según ellos, había ejercido la opción en forma anticipada. Luego, en enero, llegado el plazo, Codelco ejerció la opción por el 49 por ciento y contrademandó a Anglo American pidiendo que se ejerciera el 49 por ciento para realizar el negocio que tenía acordado con Mitsui, esto es, comprar el 49 por ciento y venderle a ésta la mitad, es decir, el 24.5 por ciento, lo que permitiría a la Corporación quedarse con el otro 24,5 por ciento y obtener el resultado económico que se perseguía.

Más adelante, el presidente Ejecutivo explicará con más detalle la operación, para saber en qué terminó el acuerdo.

Tal como se esperaba originalmente, Codelco quedó con el 24,5 por ciento de la propiedad de la mina, pero, de otra forma, porque sólo compró el 24,5 por ciento y en vez de ganarse la diferencia del otro 24,5 por ciento, comprándolo y vendiéndoselo a Mitsui a mayor precio, compró

este porcentaje a un precio descontado respecto del precio original de la opción.

Lo que originalmente pensaba ganar Codelco eran 4.060 millones de dólares y ganó 4.090 millones de dólares, es decir, prácticamente lo mismo.

Los impuestos era otro tema importante que iba a significar la operación para el Fisco, que en un comienzo serían 868 millones de dólares y finalmente terminaron siendo 1.325 millones de dólares.

A grandes rasgos, en esto consistió la operación. Es decir, consideramos que un "buen acuerdo es mejor que un buen juicio", como dice el titular. Consideramos que es un buen acuerdo, porque originalmente pensamos quedar con el 24,5 por ciento de la propiedad y así fue; pensamos ganar 4.060 millones de dólares y ganamos 4.090 millones de dólares; pensamos generar impuestos para el fisco por 868 millones de dólares y generamos 1.325 millones de dólares. Además -lo va a explicar el presidente Ejecutivo-, quedamos con un muy buen pacto de accionistas y una muy buena relación con las empresas Anglo American y Mitsui, que es la que financia toda la operación.

Señor Presidente, si le parece, el presidente Ejecutivo describirá con exactitud la operación y contestará todas las consultas que tengan los honorables diputados miembros de esta Comisión.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el señor Keller.

El señor KELLER.- Señor Presidente, me parece que los méritos del acuerdo deben juzgarse a la luz de los objetivos que Codelco se planteó al iniciar la operación a fines de 2010 y que se materializaron con los acuerdos obtenidos con la empresa Mitsui, en octubre del año pasado.

Básicamente, los objetivos de la operación eran y siempre fueron tres. Primero, maximizar el valor económico que para Codelco tenían los derechos consagrados en virtud de

la opción de compra. Segundo, y reconociendo que Codelco se encuentra en un proceso muy especial de su historia, caracterizado por un esfuerzo sin precedentes en materia de inversiones, la operación del ejercicio de la opción debía estructurarse de tal manera que no afectara la capacidad de endeudamiento de la Corporación, a fin de que quedará siempre y enteramente a disposición del plan de expansión al programa de inversiones que tiene la compañía en sus propios yacimientos. El reconocimiento es que los mejores negocios que tiene Codelco son aquellos que se relacionan con sus propios yacimientos. Por lo tanto, la operación que eventualmente pudiera hacer, en relación con la opción de compra, se estructurara de tal manera que no impactara de forma adversa la capacidad de endeudamiento y, en definitiva, de financiamiento de la Corporación.

Y tercero, tomando en cuenta la envergadura que tenía esta transacción, la estructuración de la misma no podía exponer a Codelco a un riesgo comercial muy significativo, el que, obviamente, tiene que ver con las normales fluctuaciones que tiene el mercado del cobre. De tal manera que el acuerdo -que me parece importante, legítimo y necesario- se debe evaluar a la luz los objetivos que se plantearon de parte del directorio al comienzo de la transacción.

En forma muy breve, señalar que los activos involucrados en la opción de compra son aquellos que se encuentran radicados en la empresa Anglo American Sur S.A., donde claramente destaca el yacimiento Los Bronces que, desde el punto de vista económico, representa más del 90 por ciento del valor de dicha empresa. Además, ese activo incluye la mina El Soldado, con una operación menor en la Quinta Región, y la Fundición Chagres, que se encuentra ubicada en esa misma región.

También es importante destacar el potencial de expansión que tiene el yacimiento, básicamente en las propiedades Los Sulfatos y San Enrique Monolito, ambos prospectos muy interesantes que, seguramente, darán origen a expansiones futuras de la operación.

En cuanto a la historia, no me voy a referir a los detalles, ya que el presidente del Directorio ha dado cuenta de ello. Sólo debo decir que esta opción tiene su origen en una transacción que data de 1978, en donde Exxon adquiere la Disputada de las Condes S.A., y queda radicado en esa ocasión el contrato de opción original, el cual se ve ratificado y modificado en 2002, con motivo de la compra de Anglo American a Exxon de este activo, opción que Codelco adquiere, en 2008, por 175 millones de dólares.

En función de los tres objetivos antes mencionados para esta operación, Codelco, después de un ejercicio en el cual hizo competir a 5 ó 6 empresas, cierra un contrato de financiamiento con la empresa japonesa Mitsui, asegurando un financiamiento de 6.750 millones de dólares que en ese entonces era la cifra que uno estimaba costaría ejercer la acción por el 49 por ciento. Contrata este financiamiento, obtiene el compromiso de Mitsui y adquiere el derecho, no la obligación, de enajenar el 50 por ciento de lo que adquiriere a un precio predefinido a la empresa Mitsui, una vez que se ejerciera la opción por el 49 por ciento.

Este último elemento tiene que ver con el tercer objetivo al cual hacía referencia, es decir, el hecho de que Codelco no estaba en condiciones de correr el riesgo comercial de un activo tan cuantioso como éste, sin asegurar un precio mínimo por ese 24,5 por ciento, y así lo hizo con Mitsui. De tal manera que cuando Codelco enfrentó esta situación, enero o febrero de 2012, que era cuando correspondía materialmente ejercer la opción, se vio enfrentado a dos opciones: Primero, quedarse con el 49 por ciento, en cuyo caso tenía que conseguirse un financiamiento en el mercado por 6.750 millones de dólares y copar la capacidad de financiamiento que tenía la compañía. No olvidemos que la deuda de Codelco es de ese orden, es decir, 6.500 ó 6.750 millones de dólares. Por lo tanto, adquirir el 49 por ciento, implicaba en ese momento duplicar la deuda de Codelco. Por eso, siempre se contempló como segunda opción, al no mediar que se dieran circunstancias muy especiales, tomar el 50 por ciento de lo que se adquiriere y vender a un

precio fijo prenegociado a Mitsui, que no estuviera sujeto a riesgo alguno por cambios en el precio de mercado del cobre.

¿En qué circunstancias se hubiese ejercido el 49 por ciento? En realidad, en circunstancias muy especiales, donde se hubiese disparado el precio del cobre y eventualmente ese activo hubiese valido mucho más que la multa que debería haberle pagado a Mitsui por hacer algo distinto a lo que estaba contemplado en el contrato de opción.

Después de analizar lo que realmente ocurrió, creo que la decisión que se tomó en su oportunidad, respecto de estructurar la transacción de la manera que se hizo, fue muy acertada, porque efectivamente lo que ocurrió entre el momento en que se cierra el negocio, a mediados del año pasado, enero o febrero de 2012, es que el precio del cobre baja en forma bastante importante.

Ahora bien, si uno pudiera hacer una hipótesis respecto de qué se habría hecho si es que nunca hubiese habido una intervención de Anglo American, en el sentido de vender un porcentaje una vez que anunciamos la transacción, hubiésemos hecho exactamente lo que estaba contemplado como caso base, es decir, ejercido la opción por el 49 por ciento y vendido la mitad de Mitsui en 4.880 millones de dólares; nos habríamos quedado con el 24,5 por ciento y con una deuda menor que no impactara su balance, su capacidad de endeudamiento y su capacidad de ejecutar su propio programa de inversión.

¿Cómo surge el conflicto? En octubre, Codelco informó que materializaría el acuerdo de financiamiento, que en enero ejercería la opción de compra y que había instruido al presidente Ejecutivo para ese fin. Lo demás es historia. En noviembre, Anglo American decide vender el 24,5 por ciento de la propiedad de Anglo American Sur al grupo Mitsubishi, informando que ese porcentaje era hasta el 49 por ciento, que por lo demás tenía ese derecho bajo la opción. Básicamente, era una forma de decir: "Señores, para que no peleemos, quédense con el 24,5 por ciento y yo me reservo el derecho de

vender el otro 24,5 a Mitsubishi". Seguramente, por eso doña Cynthia Carroll viajó a conversar con el presidente. Obviamente, se encontró con nuestro rechazo a ese tipo propuesta indirecta y, como consecuencia de aquello, Anglo American demandó a Codelco por un hipotético mal ejercicio del derecho de la opción. La forma y oportunidad en que fue ejercido este derecho fue cuestionado por Anglo American, quien pidió a la justicia que declarara nulo el contrato de opción y que estableciera que Codelco no tenía derecho a porcentaje alguno de Anglo American Sur.

Posteriormente, Codelco contrademandó al amparo del mismo ejercicio. Ya explicamos a la Comisión por qué lo hicimos de esa forma, para que se nos respetara el derecho al 49 por ciento. De manera que hasta sólo hace una semana o un par de días, en las cortes se enfrentaba la posición de Anglo American, que decía que Codelco no tenía derecho a nada, contra la de la cuprífera estatal que argumentaba que tenía derecho al 49 por ciento.

Siempre se debe evaluar la conveniencia de llegar a un acuerdo u optar por la vía legal. Lo hacemos a diario en nuestras decisiones y Codelco no tiene por qué ser una excepción. De hecho, ese análisis se hizo prácticamente desde que se declaró la guerra judicial en contra de Anglo American. Sin embargo, el directorio siempre estuvo abierto a un buen acuerdo, por eso nadie se explica por qué en diciembre del año pasado y en enero de 2012 hubo un primer intento de llegar a un convenio. Los presidentes ejecutivos de ambas compañías viajaron a sendos países y se reunieron con la contraparte para avanzar en un acuerdo, pero como en ese momento las posiciones eran muy distantes no hubo bases suficientes para continuar en forma constructiva las discusiones y decidieron proseguir con la vía judicial.

En el análisis de la conveniencia de un acuerdo versus continuar con la vía judicial, se debe realizar una evaluación profunda, meditada y amparada, respecto de las consecuencias de proseguir un juicio.

Al respecto, siempre argumentamos, y lo seguimos haciendo, que Codelco tenía un buen caso, pues nuestros argumentos eran sólidos y existía una alta probabilidad de ganar el juicio. Sin embargo, ese diagnóstico no significaba que el resultado económico del proceso fuese mejor que un eventual buen acuerdo. En ese contexto, evaluamos, conjuntamente con los abogados externos que nos apoyaron en el litigio, los distintos escenarios legales en los que podría enmarcarse una resolución del conflicto. En ese análisis, convenimos que había una serie de riesgos -que era importante tomar en cuenta- asociados al proceso judicial. La mayoría se relacionaban con el tiempo que necesariamente iba mediar entre el inicio y la sentencia definitiva. Más allá de los matices o de las distintas opiniones de los abogados, todos coincidieron en que una resolución antes de cuatro o cinco años era virtualmente imposible. Incluso, algunos argumentaron que dependiendo de la naturaleza del fallo, el cúmplase podía dar origen a nuevos juicios.

¿Qué riesgos corría Codelco si esperaba cuatro o cinco años para una resolución definitiva, que de todas maneras esperábamos favorable para nosotros? En primer lugar, el mercado. En la actualidad, contamos con un activo o un contrato de opción, muy valioso a la luz de las condiciones del mercado. Sin embargo, éste podría valer mucho menos en cinco años más, incluso, nada. ¿Por qué lo digo con tanta firmeza? Porque eso fue lo que ocurrió en 2009, cuando la Corporación tuvo por primera vez la oportunidad de ejercer este derecho. Les recuerdo que en ese momento estábamos saliendo de una crisis económica a nivel mundial y los precios del cobre estaban deprimidos, un escenario económico distinto al que nos vemos enfrentados hoy. Por lo tanto, en base a esos parámetros, se tomó la decisión correcta de no ejercer la opción, porque no valía la pena, ya que el precio del ejercicio contemplado por la fórmula en el contrato era superior al valor de mercado de esos activos. En cambio hoy, nos enfrentamos a una situación muy distinta y confortable en materia de precios, puesto que las perspectivas, en el mediano y corto plazo, son favorables. Sin embargo, nada nos aseguraba que en cuatro, cinco o seis años, tendríamos las

mismas condiciones. Incluso, nos podríamos enfrentar a un contexto en el que ni siquiera convenga ejercer la opción.

Por otra parte, existe el riesgo del financiamiento de esa transacción. No existe en el mercado un mecanismo a través del cual un tercero mantenga un compromiso financiero para ejercer la opción, como hasta la semana pasada, por 6.500 ó 7.000 millones de dólares. Si un sistema de estas características existiera en el mercado sería tan terriblemente oneroso, que hace no atractiva la operación. Aun más, si hubiese sido favorable la resolución de los tribunales, se corría el riesgo de que Codelco no hubiese tenido acceso al financiamiento bajo esas circunstancias. Ahora, si esto lo combinamos con el riesgo anterior, estaríamos frente a un escenario de pesadilla, en el cual se nos obliga a ejercer la opción que no nos conviene, y más encima no tenemos la plata.

Otro elemento importante tiene que ver con los riesgos asociados al transcurso del tiempo, con la forma cómo se gestiona el activo Anglo American Sur en ese período. Si bien es cierto corremos riesgos, sucede lo mismo con la contraparte, porque, sin perjuicio de que piensen que van a ganar el litigio, también deben evaluar la posibilidad de que no sea así. En el caso extremo de que se viese forzada a vendernos el 49 por ciento, se puede generar un escenario en el cual Anglo American pase a ser del socio mayoritario operador a uno minoritario, dado que el 25 por ciento se lo vendió a Mitsubishi.

¿Cómo se administra un activo en el cual el que lo está gestionando ve como probabilidad perder su control? Complicado.

Les recuerdo que desde un punto legal, si bien es cierto la justicia nos concedió la medida precautoria consistente en la prohibición de enajenar el 49 por ciento de las acciones, no se dio ha lugar a nuestra petición de nombrar a un interventor. Precisamente, el objetivo era hacerse cargo de ese cuarto riesgo y de velar por los intereses de Codelco como eventual accionista, para que no se

viese perjudicado. Sin embargo, la solicitud no fue aceptada por los tribunales.

Finalmente, siendo un juicio muy complejo y que, probablemente, como parte de la resolución judicial, iba a contemplar la fijación de ciertas indemnizaciones, nace una incertidumbre respecto de cómo éstas iban a ser calculadas. Claramente, esto no está estipulado en ninguno de los contratos que sugerimos en el pasado. Por ejemplo, el juez podía definir que las indemnizaciones se hicieran en base al valor de mercado que tuviera el activo al momento en que se tomara la decisión judicial, o la histórica, o un promedio o la opinión de un experto. No hay precedentes al respecto. Además, se introducía una incertidumbre importante respecto de los montos involucrados en esta decisión judicial.

Todo lo anterior, en un contexto en el cual seguíamos pensando que ganábamos el juicio. Insistimos, nuestra aprensión siempre fue que teníamos buenas probabilidades de ganar el juicio. Sin embargo, no se puede desconocer que también existía la posibilidad de perder. Eso no se puede descartar y un abogado nunca va a decir lo contrario. De hecho, logramos que -debe ser una excepción en la historia jurídica chilena- nuestros abogados litigantes nos dieran las probabilidades de ganar en cada uno de los posibles escenarios. Entonces, se tomaron esas probabilidades, que eran altas, se incorporaron y factorizaron esas incertidumbres y sacamos un valor esperado de lo que significaba seguir con la vía judicial. En base a ese análisis, se llegó a una cifra concreta y se dijo que la alternativa judicial tenía un valor esperado para Codelco de equis miles de millones de dólares.

En base a esa información, el Directorio dijo: "bueno señores, sabemos qué significa para Codelco seguir con el camino judicial. Nosotros sólo vamos a contemplar un acuerdo en la medida en que sea más conveniente que esta estrategia alternativa judicial." Además, el Directorio le definió a la administración, y a quien habla en particular: "señores, este es el piso, agréguele un 15 por ciento y si no llegan con una cifra similar, no se tomen la molestia."

Ese era el marco en el cual se inició la negociación en su segunda etapa, en mayo, en donde recibimos ciertos signos de que si "un buen acuerdo era mejor que un buen juicio" se decidió retomar las discusiones y las negociaciones con la contraparte.

Ahora bien, los detalles del acuerdo al cual se llegó después de este período de casi tres meses de negociaciones en su segunda versión, son los siguientes:

En primer lugar, Codelco compró a Anglo American el 24,5 por ciento de Anglo American Sur en 1.700 millones de dólares, exactamente, 775 millones menos de lo que habría pagado Codelco por el mismo porcentaje en caso de haber ejercido la opción. Es decir, hay un descuento que puede interpretarse de varias formas; pero, en definitiva, es una suerte de compensación por el hecho de que la estatal no estaba haciendo la utilidad por el otro 24,5 como, originalmente, era nuestra intención.

Un segundo elemento, que apunta en la misma dirección, consiste en el traspaso de Anglo American Sur a Codelco de dos grupos de propiedades mineras, Los Leones y Profundo Este, con un valor estimado por nosotros del orden de 300 y 500 millones dólares, con un promedio esperado de 400 millones. Por esto se pagó un valor nominal, por lo tanto, es un plus neto para Codelco que antes no existía.

El tercer elemento de la ecuación es que Anglo American accedió a perfeccionar el acuerdo de un pacto de accionistas con Codelco que no existía en el contrato de opción original. En la práctica, esto implica concederle a Codelco ciertos derechos que van mucho más allá de lo que normalmente obtiene el accionista minoritario bajo la legislación chilena. Incluso, si se hubiese ejercido por el 49 por ciento del paquete accionario de Anglo American Sur, Codelco siempre habría sido un accionista minoritario, sin pacto de accionista y sin los derechos específicos que hemos adquirido en virtud de este acuerdo.

Un último elemento de este acuerdo es que Anglo American Sur y Mitsubishi acordaron vender un total agregado del 5 por ciento de la propiedad de Anglo American Sur a nuestro socio Mitsui. Entonces, con el 24,5 por ciento que compró Codelco y con los fondos que aportó Mitsui para el 5 por ciento, formamos una empresa *joint venture*, que es la famosa Acrux, que concentra y reúne el 29,5 por ciento de la propiedad de Anglo American Sur. Esta empresa es y será siempre controlada por Codelco, inicialmente, con un 83 por ciento de la propiedad.

El acuerdo con Mitsui, que cambió radicalmente de lo que estaba contemplado originalmente, se puede resumir de la siguiente forma:

Mitsui financia no sólo su 5 por ciento, sino también a nosotros, Codelco, aportando 1.863 millones que, básicamente, corresponden a los 1.700 millones necesarios para pagar a Anglo American por el 24,5 por ciento que se adquirió de dicha compañía.

Este crédito tiene exactamente las mismas características que el acuerdo original, en tanto que no sólo tiene términos muy atractivos, sino, además, se sirve sólo de los dividendos que obtendremos como Codelco de nuestra participación en Anglo American. Por lo tanto, no tiene ningún derecho a los flujos de fondo que genera Codelco y la estatal, por de pronto, no garantiza esa deuda. Además, los recursos que genere no estarán disponibles para servir a este crédito, lo que técnicamente se llama crédito *non recourse*, es decir, sin recursos para Codelco.

A partir de este *joint venture*, Acrux, que reúne el 29,5 por ciento de Anglo American Sur, existen dos dueños: Codelco, con un 83 por ciento, y Mitsui, con el 17 por ciento.

En cuanto a cómo queda la propiedad en Anglo American Sur, Codelco-Mitsui, con la *joint venture* controlada por la estatal, pasa a ser el segundo accionista más importante de Anglo American Sur, con un 29,5 por ciento;

Anglo American se diluye del ciento por ciento original de Anglo American a un 50,1 por ciento; y Mitsubishi queda reducido a un 20,4 por ciento de la propiedad de Anglo American Sur.

Mencioné que uno de los aspectos más importantes de este acuerdo, que quizá no ha recibido la atención de la prensa que en mi opinión merece el tema. Específicamente, me refiero a las consecuencias para Codelco del acuerdo de accionistas. No voy a detenerme en todos los elementos del pacto de accionistas, sino que sólo voy a referir a cuatro o cinco, que me parecen particularmente relevantes. Especialmente, por el momento histórico que en estos momentos atraviesa la Corporación.

En primer lugar, la política de dividendos. ¿Qué nos interesa como Codelco de nuestra inversión en Anglo American Sur?

Siempre íbamos a ser un accionista minoritario y nos interesa hacer el mejor negocio posible para Codelco. Eso implica maximizar el flujo de dividendos hacia la Corporación, porque, entre otras cosas, tenemos una demanda formidable de recursos para los próximos cinco o seis años para financiar nuestras inversiones y nos interesa aunar la mayor cantidad de recursos para acometer esa tarea, ya sea en la forma de capitalizaciones del dueño, de endeudamiento adicional o de los aportes de nuestras empresas filiales en la forma de dividendos.

Por lo tanto, es de gran interés de Codelco asegurar que esta empresa, en la que somos un socio minoritario, reparta la menor cantidad posible de dividendos. Eso lo hemos logrado en función del pacto de accionistas, porque como accionista minoritario solamente nos asiste el derecho que nos confiere la ley, es decir, el 30 por ciento.

En la práctica, hemos asegurado que la compañía distribuya el ciento por ciento de sus dividendos a los accionistas. Obviamente, esa situación es muy funcional a nuestros objetivos como Corporación, en el sentido de no

correr riesgos de no tener recursos para financiar nuestro agresivo programa de inversiones.

En segundo lugar, y bastante relacionado con lo anterior, hemos asegurado que, a través del pacto de accionistas, en la medida en que Anglo American Sur decida implementar los proyectos de expansión, a los que hice referencia anteriormente, en virtud de las reservas tan atractivas que dispone, antes de pedir plata a sus accionistas para llevar a cabo esos proyectos, se obliga a maximizar o a usar preferentemente el endeudamiento a nivel de Anglo American Sur antes de pasar el sombrero para pedir recursos de los accionistas.

¿Por qué es importante eso para Codelco? Porque, obviamente, no queremos vernos obligados a diluirnos en el futuro, diciendo que su proyecto de expansión es muy atractivo, pero, desgraciadamente, estamos embarcados en cinco proyectos estructurales en Codelco y no tenemos recursos para hacerlo, y que el fisco diga que tampoco lo puede capitalizar, porque tiene otra cantidad de programas sociales que debe hacer y no existen más recursos disponibles para ello.

Por lo tanto, para minimizar la ocurrencia de ese escenario, hemos logrado que Anglo American se obligue, en ese vehículo de Anglo American Sur, que tiene una deuda muy modesta en estos momentos, a usar todo su potencial de endeudamiento, de manera de minimizar las probabilidades de que nos veamos enfrentados, como Codelco, a la decisión de tener que distraer recursos de nuestro programa de inversiones para mantener nuestra participación en Anglo American Sur.

También hemos asegurado ciertos derechos a veto, que normalmente no están contemplados y no se confieren a accionistas minoritarios.

En la imagen, pueden apreciar una lista de prioridades, pero hay dos o tres que me parecen importantes y relevantes de mencionar. En primer lugar, no se pueden vender

activos materiales que sean importantes para la operación de Anglo American Sur, sin el consentimiento de Codelco.

Claramente y sin ambigüedad hay un derecho de veto consagrado a favor de Codelco que nos protege, en el sentido de que no se puedan vender activos relevantes sin nuestro consentimiento.

En la misma línea, Codelco tiene un derecho de veto si se trata de contratos que se quieran perfeccionar entre partes relacionadas. Nos hemos reservado el derecho de vetar dichas decisiones.

Asimismo, se aumenta el número de directores en Anglo American Sur, de tres, que existen actualmente, a cinco, y Codelco tendrá una representación permanente con un director en el directorio de Anglo American Sur. Es importante señalar que existe la obligación de que dicho director sea siempre un empleado de Codelco.

Finalmente, me gustaría añadir un elemento adicional del pacto de accionistas, que es relevante para nosotros como administraciones. Se nos asegura el acceso a toda la información relevante para conocer la gestión de Anglo American Sur. Normalmente, el accionista minoritario tiene derechos a los estados financieros, a los elementos más bien tradicionales y estándar que producen las empresas. En este caso, nos hemos reservado el derecho de contar con toda la información relevante para conocer de la gestión de la empresa.

Traduciendo todas esas palabras y conceptos en valores, la imagen muestra el respaldo numérico de lo que hemos argumentado en nuestros comunicados y que ustedes conocen.

¿Qué tiene Codelco hoy? El 24,5 por ciento de Anglo American Sur, con un precio de mercado, porque ya hay dos empresas distintas que han comprado a ese precio. Mitsubishi, que compró a Anglo American en noviembre del año pasado, y Mitsui, que está comprando a Anglo y a Mitsubishi el 5 por ciento, en un valor equivalente o correspondiente al 24,5 por

ciento, a 5.390 millones de dólares. Eso es lo que vale ese activo en el mercado y es el valor que Codelco va a reconocer en sus libros contables, en la contabilidad financiera.

¿Cuánto pagamos por ese activo? 1.700 millones que debemos reducir de eso, y los vamos a financiar, como señalé anteriormente, con un crédito a largo plazo que nos da Mitsui.

La ganancia por el desembolso es de 3.690 millones de dólares. A eso debemos sumar el valor de las propiedades mineras, adyacentes a la operación de Andina y que, en realidad, tienen mucho más valor para Codelco que para Anglo American, porque están adyacentes a nuestras propiedades mineras, más en nuestro ámbito operacional que en el de ellos y, además, están en tierras de propiedad de Codelco.

Asimismo, está el acuerdo de accionistas, al que personalmente le doy un gran valor, aunque no hemos querido atribuirle un valor monetario, porque entendemos que está sujeto a muchos criterios subjetivos. Pero es necesario reconocerlo como un elemento muy importante de la transacción.

Dejando eso a un lado, desde el punto de vista numérico y limitándonos a las cifras mencionadas, llegamos a una creación de valor para Codelco, que va a ser reconocido en nuestro patrimonio contable, de 4.090 millones de dólares, antes de impuestos.

Si incluimos al dueño, al Estado de Chile, al fisco, como parte de esta transacción, como el dueño del ciento por ciento de Codelco, pero que se pone detrás del mostrador y recolecta impuestos, hay que sumarle 1.326 millones de dólares a los que hacía referencia el presidente, para llegar a una creación de riqueza para Chile, para el país, de 5.416 millones de dólares.

En ese contexto, estamos tranquilos y contentos con un acuerdo que, en la práctica, ha reconocido virtualmente todo el derecho que teníamos bajo el contrato de opción original y que, en definitiva, tiene ciertas características

que me gustaría resumir en la última lámina de la presentación.

En el primer punto es importante recalcar que nos hacemos de una participación relevante en uno de los principales distritos mineros del mundo. El conjunto Andina, Codelco, más Los Bronces, parte de Codelco, conforman un mismo distrito minero y, quizá, a riesgo de equivocarme, el más importante del mundo.

Ser el dueño del ciento por ciento de una parte y tener una participación relevante en la otra, nos parece que agrega mucho valor a la Corporación.

Deseo acotar que es la primera vez en la historia que Codelco adquiere un activo minero, y me parece un precedente importante que debe ser destacado.

No hemos comprometido ni un peso del Estado de Chile en esta transacción. Nos hemos hecho de esta participación sin poner dinero y sin comprometer recursos presentes ni futuros del Estado. Todas las platas que en este caso involucran a Codelco hay que devolverlas exclusivamente con los mismos dólares que genera la inversión que hemos realizado. Capturamos para el Estado 4.090 millones de dólares, valor muy parecido al que siempre quisimos capturar en nuestra estrategia original. Consolidamos definitivamente nuestra posición como principal productor de cobre del mundo, al agregar anualmente 115 mil toneladas de cobre promedio durante los próximos cinco años, lo que representa alrededor del 7 por ciento de la producción de Codelco.

En la misma línea, aumenta aún más nuestro acervo en materia de reservas y recursos mineros, lo que apunta a nuestra consolidación como primer productor de cobre en el mundo, no sólo en la actualidad, sino en el futuro.

Formamos un *joint venture* con Mitsui -una de las principales empresas comerciales y financieras del mundo- la cual demostró durante todo este proceso un compromiso, una lealtad y una transparencia para con Codelco dignos de destacar. Hemos creado lazos de confianza que nos permiten

desarrollar otros negocios, especialmente en el campo internacional, en los cuales el expertizaje comercial y financiero puede ser de mucha ayuda para Codelco.

Sin perjuicio de que en la actualidad no estamos viendo ningún negocio específico, esta transacción ha permitido conocernos bien y desarrollar estos lazos confianza que tanto ayudan a hacer negocios en forma eficiente.

Para el Estado de Chile no solamente generamos los 4.090 millones de dólares, a través de su porcentaje de propiedad en Codelco -que es el ciento por ciento-, sino que además generamos 1.326 millones de dólares en impuestos, lo que totalizó un aumento riqueza-país de 5.400 millones de dólares.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el señor Jofré.

El señor JOFRÉ.- Señor Presidente, hay un elemento muy importante en esta transacción. Las relaciones con Anglo American han quedado en muy buen pie, lo que nos permite buscar oportunidades de desarrollar conjuntamente actividades de mutuo beneficio en Andina y Los Bronces. Hay múltiples posibilidades de cooperación y de creación de valor en conjunto, de lo cual se pueden beneficiar tanto Codelco como Los Bronces, lo que también favorece a Codelco a través de su participación.

Este funcionamiento colaborativo con Anglo American es algo que no se pudo hacer en el pasado. Ahora, después del buen acuerdo alcanzado y de las buenas relaciones desarrolladas durante esta negociación, se puede visualizar hacia el futuro una muy buena actitud por parte de ambas empresas, lo cual, sin duda, va a redundar en mayores oportunidades mineras, en mayores posibilidades de creación de valor, y en mayores posibilidades de desarrollo profesional y laboral para los trabajadores de ambas compañías. De manera que, de cara al futuro, creo que este es un beneficio muy importante del acuerdo alcanzado.

No quiero dejar de reiterar lo ya dicho por el presidente ejecutivo respecto de la muy buena e importante relación desarrollada con nuestro socio japonés, Mitsui, lo que también redundará en un gran potencial de desarrollo de proyectos conjuntos en el futuro.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Carmona.

El señor CARMONA.- Señor Presidente, saludo a la representación de Codelco. Creo que se ha hecho una exposición bastante circunstanciada que hace una referencia histórica al origen de este diferendo judicial, el que deriva en una actividad de carácter y manejo estrictamente comercial y financiero.

Valorando todas las precisiones y dando fe de las opciones que había desde el punto de vista financiero y de valoración económica de los activos, que se siguen al rigor de las cifras, quiero consultar a los representantes de Codelco respecto de la referencia que hacen de una posición transversal de absoluto respaldo a la gestión de Codelco, en tanto fuera en la dirección de resguardar el legítimo derecho del 49 por ciento sobre el patrimonio de Anglo American que tenía Codelco.

Eso fue explicitado por las distintas representaciones de la delegación de parlamentarios que fuimos a Codelco. Era una exposición vinculada a resguardar el 49 por ciento cuando ya estaba judicializado, por parte de Anglo American, el tema de una transacción comercial.

Hago hincapié en eso, porque, no obstante todo lo impecable que pueda resultar el manejo en el plano estrictamente financiero, de inversión, de cómo se financia; sería bueno conocer la opción en negativo que, de seguir el proceso relativo al 49 por ciento, no teníamos.

Planteo esto porque, al momento en que Anglo American judicializa, la construcción de la opción de que no fuera el camino estrictamente judicial, ponía las cosas en un pie de negociación, la cual además agregaba, de parte de

ellos, el ciento por ciento, equivalente al 49 por ciento. Por lo tanto, se entraba a un proceso judicial en que un buen acuerdo es mejor que un buen juicio.

En ese sentido, no tengo claro y está por verse, si efectivamente se puede suscribir el lema de un buen acuerdo es mejor que un buen juicio, porque se entró a buscar un camino de negociación renunciando al 49 por ciento.

En este caso no hay ninguna posibilidad de negociar el ciento por ciento. El solo hecho de que se iba a construir una fórmula de negociación, con la judicialización como piso referencial, hacía dar un paso atrás respecto del ciento por ciento. Esto es lógico, de lo contrario, no se llamaría negociación, sino imposición; proceso en el cual habría que seguir el camino judicial para lograr el ciento por ciento.

Esto ha demostrado la gran habilidad de Anglo American al ser capaz de quedar en muy buenas relaciones -y no tenía otra opción-, toda vez que las cosas se dieron en el mejor escenario para ellos.

Todo esto parte de las premisas originales y no de los cambios que pudo haber en el camino. Ellos no tenían derecho a defender o disputar nada del 49 por ciento. Si comenzamos desde ese punto -que es el origen de la reunión en Codelco-, Anglo American fue capaz de partir por judicializar de menos del 49 por ciento. Como este es el camino que uno sigue si hay una negociación, y si las bondades de este proceso son las que se muestran para llegar a decir que un buen acuerdo es mejor que un buen juicio; entonces ese siempre fue el mejor camino.

Ahora, si siempre fue el mejor camino, no entiendo por qué se transparentó a la opinión pública una posición de Codelco, en que bajo toda condición iba a defender el 49 por ciento; posición que aún hoy es apoyada por los trabajadores.

Señor Presidente, hacer el ejercicio o simulación de un gran frente nacional que va a defender el 49 por ciento, cuando el sólo hecho de exponer que se va a negociar, desde un camino judicial, ya no defendiendo ese porcentaje,

significa entregar una señal poco rigurosa a la opinión pública, respecto del Estado y la defensa de su patrimonio.

No me refiero al resultado final, ni de cuánto estamos invirtiendo ni de cuánto es el rédito para el Fisco, desde el punto de vista de los impuestos, sino que me estoy refiriendo al origen de este proceso.

Si siempre se supo que un buen acuerdo era mejor que un buen juicio, tendríamos que haberlo establecido así, porque, por otro lado, en un juicio uno disputa el todo o nada, que equivale a una situación extrema, donde igualmente puede haber puntos intermedios, sin embargo, un acuerdo, de suyo no es todo o nada.

Señor Presidente, personalmente me golpeó este gran negocio, este gran buen acuerdo. Respecto de mis antecedentes, Codelco había recabado un respaldo transversal y, a pesar del escepticismo de muchos sectores de la comunidad, por haber convenido algo distinto y por la posibilidad de terminar entregando una parte de nuestro patrimonio, se tomó la decisión de apoyar a Codelco.

Si esto tiene la potencialidad de ser un acierto patrimonial para el Estado, esto, a mi juicio, sería multiplicable exactamente por el doble, en el caso que tuviéramos el 49 por ciento. Sin embargo, esto no podría ser porque nunca estuvo esa posibilidad en la mano.

Es más, podemos ir más atrás y preguntar qué habría pasado si se hubiera transparentado oficiosamente el derecho de Codelco al 49 por ciento, en un pequeño espacio de tiempo antes de que Anglo American hiciera lo que hizo. Esta empresa no habría ido sobre el 49 por ciento ni menos exigir algo a la empresa estatal. Es mi opinión respecto de la gestión de Codelco una vez ocurridos todos estos accidentes o eventos que no estaban previstos, ni tampoco establecidos.

Todo esto está vinculado a una exposición que se hizo en esta Comisión, donde observé que existe el interés de que este proceso llegue a la opinión pública. Además, con la

información a mano, se puede concluir que nunca se hizo la salvedad que de las cosas debían ser reservadas.

Recuerdo que en una oportunidad, parte de una reunión reservada, llegó a dominio público, y no precisamente por la Comisión. Cuando salimos en defensa de la reserva de dicha reunión, hicimos el ridículo porque la información ya estaba en los medios de comunicación.

Desconocemos la reserva, por lo tanto, no vamos a saber si los números que nos muestren el día de mañana son parte de ella. Digo esto, no como un cuestionamiento en términos profesionales a quienes representan a Codelco, sino que en estricto rigor y motivado por lo que creo debe ser la ética de defensa de los intereses de la principal empresa del país.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Lemus.

El señor LEMUS.- El presidente del directorio de Codelco hizo una definición y se refirió a la transversalidad que se dio en este acuerdo.

El motivo fundacional de este negocio corresponde a la hipótesis que siempre manejó Codelco, que no es otra que ejercer la opción por el 49 por ciento.

Difiero de las afirmaciones planteadas respecto de los objetivos de Codelco. La empresa estatal planteó el 49 por ciento y la fórmula para conseguirlo. Gran parte de los miembros de esta comisión investigadora o de la Comisión de Minería recurrimos a Codelco, tanto para solicitar información acerca de los procesos de negociación, como también para entregar nuestro decidido apoyo para que Codelco buscara el 49 por ciento.

En Codelco, en su directorio y en el pacto de accionistas -donde está el Ejecutivo presente y porque además este directorio no se manda sólo- creo que hubo decisiones presidenciales y ministeriales, que seguramente influyeron en

la política de acción de Codelco, y donde la renuncia de Diego Hernández dio paso a una opción distinta.

El señor KELLER.- No es cierto.

El señor LEMUS.- Es mi análisis.

El señor Diego Hernández manejó una tesis con la cual quiso convencer a esta Comisión y a la de Minería, la cual era ir por el 49 por ciento.

El señor Keller inaugura una época distinta, con una negociación, que a pesar de los esfuerzos, siempre se filtró a la prensa. No sé cuáles eran los secretos de esta negociación entre Codelco y Anglo American, porque al final todo lo sabíamos por la prensa. No sé si se hizo algo distinto, sin embargo, no veo nada distinto en esta negociación.

Respecto de este proceso, existe un documento del medio de comunicación El Mostrador cuyas cifras no me cuadran, respecto a los impuestos que pagaría Anglo al Fisco chileno. En el documento se dice que se partió con una tasa del 15 por ciento. Además expresa que si se aplicaba la tasa máxima, correspondiente al 35 por ciento -de acuerdo a la interpretación del Servicio de Impuestos Internos- Codelco tendría que asumir ese costo. Insisto en que no me cuadran las cifras, sin embargo, si así fuere, sería complicado, porque sería una cláusula del contrato delicada, porque el negocio se estaría transformando en una deuda.

Respecto a la evaluación de las propiedades, entiendo que se entregaron dos propiedades y además existe el informe de una empresa de ingeniería.

El señor KELLER.- Sí, de dos.

El señor LEMUS.- Además entiendo que se estiman que dichas propiedades tienen una reserva de 600 millones de toneladas. Me gustaría saber si es verdad, por lo tanto, quiero que se precise y si efectivamente existen estudios de dichas reservas. Si así fuere, me da la impresión que sería

un muy buen negocio, sin embargo, espero que esto esté respaldado con buenos informes de ingeniería.

Otro asunto que me interesa corresponde al crédito que entrega Mitsui. Esta empresa entra a la fórmula con un 5 por ciento, establecido en la negociación con Mitsubishi, quien lo desecha y luego lo asumen los primeros quienes son los que ponen el dinero. Me interesa saber cuáles son las tasas de interés y cuál es interés que tiene Mitsui.

¿Qué pasa si hay un aumento de capital? Anglo American se refirió a los proyectos de ampliación que tiene, los cuales requieren capital.

Me gustaría saber qué pasa en esta relación actual, donde Codelco tiene el 24,5 por ciento; Mitsui, el 5 por ciento Mitsui; Mitsubishi, el 20 por ciento y Anglo American, el 51 por ciento.

Sabemos que en este proyecto, Codelco no quiere comprometer nada que vaya en contra de su capital ni de su proyecto de ampliación. Es más, ustedes colocaron la cláusula denominada la "pasada del sombrero", en caso de que se necesite capital. Entiendo que esta cláusula se aplica a Codelco, sin embargo, me interesa saber qué pasa con los demás actores que están en esto. Puedo entender que en esta "pasada del sombrero" Mitsui no tendría problemas, ya que puede aumentar su capital y su proporción en los intereses de la empresa. Por lo tanto, lo que me interesa saber es si con este negocio se garantiza efectivamente la proporcionalidad que Codelco debe tener en este negocio.

La Comisión ha seguido este proceso con bastante interés porque contiene cuestiones fundamentales para el país. Es más, estos contratos de opción de compra están establecidos en la ley; son utilizados y estaban en juego en un juicio simbólico, que para el país era importante en orden de una reivindicación y porque Codelco es una empresa del Estado.

Asimismo, me gustaría saber qué pasa con el pacto de accionistas y si los vamos a citar a la Comisión. El

ministro de Hacienda jamás ha estado en esta Comisión, siendo que es representante del Ejecutivo en la junta de accionistas de Codelco. Observé que este buen negocio no sólo fue celebrado por Codelco, sino también lo celebró el Ejecutivo. Tal como el Presidente dijo que este era un muy buen negocio y un muy buen acuerdo; el ministro de Hacienda salió eufóricamente a decir al país que habían hecho un muy buen negocio.

Finalmente, si se habló que hubo conversaciones con los accionistas, quiero saber si existe en un acta en donde esté plasmado. Quiero saber por qué los accionistas no emitieron su opinión en el directorio; por qué no se le consultó a los accionistas, en el entendido de que esta fue una negociación muy complicada. Lo planteo por la decisión y responsabilidad que tuvieron en este gobierno corporativo.

Se dirá que es el gobierno corporativo -está bien-, sin embargo, aquí hay representantes que conforman el directorio y que tienen una responsabilidad. Entiendo que el presidente de la Confederación de Trabajadores del Cobre no votó a favor de esta decisión, fundamentalmente porque manifestó que defiende los intereses de los trabajadores chilenos y que Codelco debe capitalizarse cada vez más con el 49 por ciento. Además, este representante expresó que se produce una situación complicada al no haber un pronunciamiento de la junta de accionistas.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Bertolino.

El señor BERTOLINO.- Señor Presidente, en primer lugar, saludo al presidente del directorio de Codelco, don Gerardo Jofré, y al presidente ejecutivo, don Tomás Keller, y a la vez, valorar la labor que desarrollaron junto al equipo negociador de Codelco.

En segundo lugar, agradezco la deferencia y buen trato que nos han dispensado, al mantenernos permanentemente informados de las decisiones que estaban tomando.

En tercer lugar, valoro inmensamente la actitud de todos los parlamentarios de esta Comisión, sin excepción, quienes honramos la palabra empeñada de mantener siempre el apoyo al trabajo de ustedes, y no dar pie a que con un comentario, por legítimo que fuera, se entorpeciera la labor que desarrollaban. Creo que esto es parte importante del logro alcanzado.

Si bien es cierto que Codelco iba por el 49 por ciento, siempre se dijo que se quedaría con el 24.5 por ciento, porque el resto se traspasaría en función del financiamiento. En consecuencia, como Codelco se quedó con ese 24.5 por ciento, no me cabe duda de que se logró el objetivo. De ahí mis parabienes y felicitaciones, más aún por los resguardos que se tomaron, que ustedes explicaron, y los recursos que significó agregar al Fisco más allá de lo que se pretendía o se esperaba.

Por curiosidad y valorando toda esa situación, y si está entre aquello que nos puede ser informado, me gustaría saber si después de este litigio, interrumpido por la negociación y el acuerdo, los representantes de Anglo American dieron alguna explicación sobre por qué, sabiendo que Chile tenía el derecho a ejercer esta opción de compra, ellos traspasaron activos, después cayeron en este juicio, luego estuvieron dispuestos y de acuerdo a negociar y se logró esto. Quiero saber cuál fue el motivo que los llevó a faltar "a ese compromiso" -que, en alguna medida, deben haber reconocido que omitieron-, si estuvieron dispuestos a negociar, por cuanto también se estaba viendo afectada su reputación internacional.

Existe una preocupación final. Quiero saber cómo se sienten ellos, si sintieron que perdieron, si se sienten conformes o sienten que deberían haber evitado este proceso con un resultado mejor para todos.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Jiménez.

El señor JIMÉNEZ.- Señor Presidente, desde el principio apoyamos de manera transversal a los negociadores de Codelco, por cuanto entendimos que esto era una ofensa, que se le estaba poniendo el pie encima al país, a Chile.

Hubo discusiones al interior de la Comisión. En un comienzo pensamos por qué Codelco no financiaba esto. Se dijo que no era posible, que si no se ponían 2 mil millones para educación, no se podía poner tantos miles de millones para esto otro. Se dijo que esto sería impresentable para el Gobierno, etcétera.

Esto llevó a que se buscara este financiamiento con Mitsui. Sabíamos que el derecho era por el 49 por ciento, pero que se financiaría con la venta del 24.5 por ciento, que en el fondo significaba un negocio que le saldría gratis a Codelco. Creo que siempre lo supimos; esa fue la razón para que esta Comisión apoyara la gestión de Codelco, independientemente de los reparos respecto de por qué Chile no buscaba el 49 por ciento, financiando todo el proceso. Sin embargo, la decisión tomada era otra; lo sabíamos desde un comienzo y lo apoyamos.

Al inicio de las negociaciones comentamos en la Comisión que sabíamos cómo comienzan los juicios, pero no cómo terminan. Independientemente de que estábamos de local, con jueces chilenos, que se trataba de una ofensa al país y con el optimismo que derrochaban los representantes de Codelco y nosotros, igual había incertidumbre de cómo y cuándo terminaría el juicio.

Esto generaba dos escenarios preocupantes. En primer lugar, con el optimismo que teníamos pensamos que el juicio era favorable a Codelco, a Chile, sin embargo, no sabíamos si tardaría 5 ó 6 años, donde además se agrega la incertidumbre que genera el escenario externo. El segundo escenario era un fallo en contra.

Estas dos posibilidades de fallo, a favor o en contra, tenían una incertidumbre mayor. Por lo tanto, había que sentarse a negociar, proceso en el que se pide y cede, y

se espera salir bien parados en el proceso. Personalmente, creo que en este caso el acuerdo fue bueno.

Sé que todos hubiésemos querido el 49 por ciento, pelear un poco más y sacar más dividendos del acuerdo, sin embargo, fríamente, creo que es un buen acuerdo, más allá de la incertidumbre que significa esperar una cantidad de años indeterminada, y dado que hay abogados expertos en dilatar juicios.

En este contexto creo que el acuerdo es bueno. Pudo ser mejor, sin embargo, los cuestionamientos deben hacerse sin el escenario judicial, porque una vez judicializado el caso, el escenario cambia. La negociación con un proceso judicial la encuentro buena, pero sin un proceso judicial puede ser pésima, porque se pudo insistir sobre el 49 por ciento y haber tomado otras decisiones respecto de lo que hizo Anglo American.

En ese sentido, creo que no puede quedar en el olvido lo que hizo Anglo American. Me cuesta entender que se diga que las relaciones quedaron en buen pie. Creo que Anglo American tiene una pésima imagen en el país, porque lo que hizo -que es como una infidelidad- no se puede olvidar de un día para otro.

Chile siempre se ha caracterizado por ser un país serio, que respeta las normas. Esperábamos lo mismo del mundo privado, sin embargo, en este caso, en la primera oportunidad que tuvieron nos pusieron el pie encima y quisieron pasarnos a llevar. Junto a otros colegas manifestamos en la Comisión que deberíamos evitar hacer negocios con Anglo American y con Mitsubishi, y que el Estado debería tomar medidas más drásticas, porque aquí se rieron de Codelco y de todos los chilenos.

Está claro que esto es un negocio en el que se debe ser frío, sin embargo, a Anglo American no le será fácil limpiar su imagen, porque lo que hizo fue grave y actuó de mala fe. Si hubiera actuado de buena fe esto no se habría

judicializado y habría tenido que vender el 49 por ciento, lo que no se llevó a cabo.

El día de ayer se publicó en El Mostrador la cláusula política sobre los impuestos en el acuerdo entre Codelco y Anglo American. Entiendo que deben estar los resguardos tomados, pero creo que es importante explicitar el artículo.

Por otro lado, hay una diferencia entre el préstamo y lo que se compró, equivalente a 163 millones. Me gustaría saber si fue para pagar abogados o pasó a la contabilidad de Codelco.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Latorre.

El señor LATORRE.- Señor Presidente, en primer lugar, si Codelco pudo llegar a una negociación judicial que permitiera este acuerdo, los miembros de la Comisión Investigadora no nos podemos sentir ajenos a ese resultado. No tengo ninguna duda de que si nuestro comportamiento hubiese sido otro, probablemente el acuerdo no se habría podido lograr. Creo que nuestro actuar fue pensando y defendiendo nuestro país y desechando absolutamente la legítima posibilidad de haber transformado el tema en una discusión política.

En ese sentido, no me arrepiento para nada de lo que significó velar por un acuerdo transversal del cual fuimos parte todos los miembros de la Comisión y que tenía un sentido país que debe ser reconocido, no sólo por Codelco y el país en general, sino por todos los sectores que siguen esta discusión. Lo digo pensando en el sector minero en su conjunto, porque si esta discusión se hubiese politizado desde el inicio el tema hubiese sido más complejo, pues me parece que la aspiración legítima de que Chile tenga mayor tuición sobre lo que son sus pertenencias es algo irrenunciable y, probablemente, ese punto siempre estará en la mesa.

Ahora, mientras ello no sea tema de discusión de fondo, a través de una legislación o lo que sea, inevitablemente debemos velar por aquello que en las circunstancias actuales corresponde al interés de nuestro país y al de su empresa más importante, que es Codelco.

Actuamos con una postura valiosa, de carácter transversal, incluida la Federación de Trabajadores del Cobre. Al analizar el comportamiento de la FTC no veo una distinción mayor con nuestra postura. Es más, en más de una oportunidad, para adoptar posiciones, nos interesó conocer la opinión de la Federación de Trabajadores del Cobre, y su punto de vista en el transcurso de este proceso no fue menor para nosotros.

En una situación hipotética, si yo fuera el presidente de la Federación de Trabajadores del Cobre, en el momento de votar en el Directorio, también me habría visto complicado. En ese sentido, le quiero decir al presidente de la FTC, con todo el cariño y con la lealtad que hemos trabajado toda la vida, y a los trabajadores del cobre, que el momento de oponerse a la posibilidad de negociación era anterior. Con esto quiero decir que el momento de la negociación se resolvió, por lo menos, un mes antes. Por lo tanto, avanzar en un proceso de negociación obviamente conllevaba a la posibilidad de que no se obtuviera lo que originalmente hacía que todos actuáramos en conjunto, respaldando no sólo a Codelco, sino el interés nacional.

Coincido con lo que se ha dicho respecto de que el comportamiento de Anglo American deja mucho que desear y, por ello, me sumo a las palabras del diputado Jiménez, en el sentido que hay una situación pendiente que espero algún día tengamos la posibilidad de hacer notar de alguna forma, tal como se debe hacer con Mitsubishi. Porque si hay alguien que se prestó para complicarnos la situación fue esa gran empresa japonesa, muy destacada, y que tiene mucho que ofrecer no sólo a su propio país, sino que al mundo entero, sin embargo, reitero que con nosotros se portó pésimo.

Por otro lado, y respecto de la empresa Mitsui, podemos preguntarnos qué ganó y dónde está su negocio. Todo esto es parte importante de lo que hay que conocer respecto de esta negociación, pero independientemente de que haya ganado mucho o poco, es un hecho que ellos han prestado una colaboración de lealtad, no sólo con la empresa cuprífera, sino que como un gesto hacia nuestro país. Digo esto, porque respecto de la situación financiera que tenía que enfrentar Codelco para, con recursos propios, enfrentar esta opción preferente sobre el porcentaje, difícilmente habría podido encontrar solución si no hubiera sido por la buena disposición de Mitsui, quienes desde un comienzo mantuvieron su apoyo, pese a que finalmente las cosas tampoco resultaban favorables para ellos.

Por otra parte, siempre hemos trabajado estrechamente con los trabajadores del cobre y tenemos un vínculo con muchos de los dirigentes que firman esta declaración. Sin embargo, esta declaración expresa que lo que se pudo haber logrado era "tanto" y se logró "tanto menos". No dice más que eso.

En la declaración no hay un juicio respecto de que se haya afectado el interés nacional debido a una postura entreguista. Ellos dicen que con la postura inicial tenían un mayor valor para Codelco, que evidencia una diferencia respecto del resultado final que entrega la empresa.

Es esa diferencia la que, con cierto pragmatismo, debemos discutir y, en esa línea, los alcances y las afirmaciones que se han hecho respecto del punto son absolutamente legítimas.

Como ingeniero, a pesar de dedicarme mucho a la política, creo que este era un proceso tremendamente complejo de negociación para Codelco. Comparto la idea de que tenemos un resultado que puede tener ciertos puntos de vista legítimos en su análisis, sin embargo, y en general, estimo que es una negociación positiva, si es que con pragmatismo y realismo se analizan todos los antecedentes que tuvimos a disposición y el análisis que se nos entrega hoy, respecto de

lo que era un valor esperado -estadísticamente y si es que es susceptible de ser calculado- entendido como antecedente previo a pensar lo que pudo ser el resultado de un juicio, a lo cual a su vez se le agregan los riesgos que involucraba el que bajaran el valor de las pertenencias en un determinado plazo y otros riesgos que aparecen en este punto.

Creo que en esto debemos ser muy cuidadosos y darnos el tiempo para analizar más en detalle lo que esto conlleva. El presidente del directorio y el presidente ejecutivo, señor Thomas Keller decían que han querido velar para que Chile mantenga su presencia como la primera empresa cuprífera en el mundo. Al respecto, quiero que algún día analicemos qué significa ser la primera empresa en el mundo. Saber, en términos reales, qué significa para Codelco como empresa, qué significa para sus trabajadores y qué significa para todos los chilenos. Este es un punto clave, porque no es sólo por chauvinismo nacional que nos interesa ser la principal empresa del mundo, sino que eso tiene una repercusión que en la ciudadanía debiera ser consciente, porque la única forma que tiene un ciudadano de entender por qué vale la pena jugarse esa opción, y ser el primero, es que dicha posición le repercuta en beneficios.

Por primera vez en la legislación vigente de nuestro país, Codelco, por esta vía, no sólo se involucra en la compra de una pertenencia minera, de acuerdo a los términos de la legislación actual, le guste a los chilenos o no, sino además firma un acuerdo societario tremendamente novedoso con una empresa importante a nivel mundial, como lo es Mitsui.

En esto debemos involucrarnos analíticamente en conjunto con quienes lo entienden de mejor manera, en el sentido de lo que ello representa como acceso al mundo. Asimismo, se debe ver en otra perspectiva que no observo en el documento, es decir, en aquello que significa un beneficio para los trabajadores de Codelco y de los conglomerados en los que la empresa participe. Este es un elemento a considerar en los temas de conversación y de discusión.

Cuando Codelco aumenta su valor y su capital, lo que estamos haciendo es ir en la dirección correcta, porque si alguien dijera que con esto Codelco perdió parte importante de sus acciones, pondría en discusión el punto, pero objetivamente esa no es la situación.

Esto proceso refuerza a Codelco y, si es así, veamos cómo nuestra actitud como políticos y parlamentarios, reconoce bien ese hecho, lo estudia y lo proyecta en nuestro rol político.

Personalmente, le he dado muchas vueltas al acuerdo; lo seguí de cerca y traté de recoger información. Creo que sería absolutamente desleal con este trabajo de carácter transversal, si no manifestara que me parece este fue un acuerdo satisfactorio. Es obvio que pudo haber sido mejor y que nos habría gustado algo más, sin embargo, el esfuerzo realizado por Codelco en esta materia, y a quienes les correspondió asumir esta negociación, fue bastante complejo.

Quiero hacer algunas consultas. En el documento de la Federación de Trabajadores del Cobre se hace una comparación. Ellos dicen: Por lo tanto, la diferencia que resulta entre el valor que Codelco podría recibir por el 49 por ciento, 5.730 millones, y el acuerdo alcanzado, 4.090 millones, es de 1.640 millones de dólares menos para la empresa estatal chilena.

Pido que comenten la anterior afirmación. Solicito que se haga un desglose y un análisis, porque me parece que ahí hay un punto que dilucidar.

En segundo lugar, quiero que se refieran a la valorización que se asigna a Profundo Este y Los Leones por una orden de 400 millones de dólares. Sería interesante que al respecto haya un compromiso, y una opinión técnica y responsable de quienes conducen Codelco en esta materia.

Por otra parte, ¿Codelco ha manifestado su molestia formal ante el comportamiento de Mitsubishi? ¿Descarta negociar en el futuro con ellos? Lo consulto porque me parece que existe un tema de defensa del interés nacional en el cual Mitsubishi, al prestar colaboración a Anglo American en esta negociación, afectó el interés de todos los chilenos.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Manuel Rojas.

El señor ROJAS.- Señor Presidente, quiero reiterar los parabienes por la consideración que Codelco, a través del directorio y de Thomas Keller en la parte ejecutiva, ha tenido con nosotros.

Quiero recordar también al señor Diego Hernández, quien en los inicios tuvo la voluntad de cooperar y de entregar toda la información que en ese minuto se podía dar. Lo valoro porque en tiempos pasados nos era muy difícil contar con la información que requeríamos en esta Comisión.

Ustedes han cambiado su accionar para desarrollar las buenas relaciones con el mundo político y eso se vio reflejado ante nuestros requerimientos y los del país. Además, se contó con un apoyo político transversal.

Pero hay que ser justos en reconocer que éste era un juicio jurídico. Se trató de un juicio de intereses económicos entre un sector y otro. Por lo tanto, demonizar a Anglo American no me parece justo, y quiero ser muy sincero, porque ellos no han tenido la oportunidad de conversar con nosotros.

En ese sentido, me parece correcto, y lo conversaba con el diputado Latorre, que los invitemos a conversar para conocer qué tan bueno fue para ellos el negocio.

Ellos han recibido una presión que no sé si es legítima o ilegítima por su comportamiento, pero hay que entender que esto es un negocio, y cuando estoy en un negocio voy a cuidar y defender mis intereses, que es lo que supongo ha hecho Anglo American, como también el comportamiento que

tuvieron las otras empresas que participaron conjuntamente con ellos, en ese caso con Mitsubishi.

Fui uno de los críticos de esta operación respecto de que tuviéramos cuidado de cómo informar la materia desde el punto de vista comunicacional.

Me parece que hubo un aprendizaje para la empresa Codelco, y su directorio sobre cuál es el efecto comunicacional de una información que se emite públicamente. Ese es uno de los buenos aprendizajes que hay que rescatar porque lamentablemente rompimos la piñata y todavía no estábamos de cumpleaños. Es decir, tuvimos la fiesta, en circunstancias de que no teníamos al festejado, y hoy tenemos que aceptar que la fiesta ya no tiene la piñata, que el festejado estuvo ayer de cumpleaños y que hoy celebramos la fiesta.

Digo esto irónicamente porque cómo entendemos que si abogamos por un 49 por ciento y obtenemos un 24.5 por ciento, estamos todos felices.

Doña Juanita y don José no entienden esta ecuación, y por eso reitero los agradecimientos, la voluntad y la delicadeza que han tenido de informarnos, y esperamos que se siga informando a la comunidad de la misma manera para que tengan claridad de lo que se está haciendo.

Por mucho que hablemos en la Comisión, y más allá de los intereses propios que esperábamos y de lo que concluyamos, hoy ya se llegó a un acuerdo. Lo que debemos hacer es ver cómo caminamos desde aquí hacia adelante sobre ese acuerdo.

Entonces, se debe agradecer el comportamiento de Mitsui, pero también quiero saber cuál es el ganancial que tiene Mitsui. Si tiramos raya para la suma, los montos y cifras que se han señalado, uno tiende a pensar que Mitsui no es el Hogar de Cristo y que no viene a cooperar gratuitamente. Algo debe ganar en esta apuesta. Quizás ingresar al mundo cuprífero o entrar en una asociatividad con Codelco, cosa que me llena de satisfacción. No estoy pensando

en una privatización de Codelco, cosa que yo no permitiría, pero sí en una asociatividad con otro mundo comercial al que pueda ingresar capitalizando y desarrollando.

Hoy tenemos la competencia al lado, y me refiero a Perú, y nos interesa sobremanera entrar a una asociatividad y más aun cuando traen recursos frescos.

Por lo tanto, es muy interesante seguir inspeccionando qué es lo que viene en esta asociatividad, porque una cosa es el *joint venture* que ustedes han planteado y otra es pensar si sería interesante ver, analizar y, por qué no decirlo, participar con la empresa Mitsui en la explotación del litio.

Quiero saber si ello puede suceder a futuro. El litio es una alternativa que hemos discutido y que está en discordia de sentimientos más, de sentimientos menos, respecto de lo que se cree de ese mineral.

Tal vez Mitsui, dentro de esta asociatividad, puede ser un participante activo en la explotación del litio, a través de Codelco. Puede ser una alternativa.

Por otro lado, quiero reiterar que una de las preocupaciones que tenemos es la valorización que se da a los dos yacimientos.

Tenemos antecedentes, de acuerdo con lo que ustedes entregaron, de algunas empresas que se asocian y que son relevantes: Los Leones y Profundo Este.

No soy quién para poner en duda la valorización de ambas empresas, pero me gustaría que se estudiara ese tema con mayor profundidad, ya que van a estar ahora en manos de Codelco. No se puede negar que ellas implican un ganancial para Codelco, pero hay que tener cuidado porque si no existe información clara, no faltarán los *staff* de abogados que aparezcan en la prensa diciendo que todo lo que Codelco estaba haciendo era erróneo, que Anglo American tenía la razón. Ustedes vieron los efectos comunicacionales y no va a faltar quien reclame que la valorización que se da a estos

yacimientos pueda ser mucho menor y haga un cuestionamiento de esta materia.

Por lo tanto, sería válido profundizar en el tema de la valorización que ustedes le dan a esto, porque sería espectacular, ya que pasa a la propiedad de Codelco.

Señor Presidente, fuera de todas las suspicacias que tenía y que guardé hasta último minuto, quiero felicitar a nuestros invitados por el bien para nuestro país en el desarrollo de este conflicto.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Eduardo Cerda.

El señor CERDA.- Señor Presidente, quiero destacar que el impacto del éxito de esta operación es por el mutuo trabajo que se ha hecho por parte del Parlamento y de Codelco. El presidente del directorio inició su intervención agradeciendo a los parlamentarios.

Quiero recordar que cuando Anglo American reclamó sus derechos y estaba vendiendo parte de ellos. Todos los parlamentarios fuimos a respaldar a Codelco como chilenos, porque la empresa pertenece a todos.

Por otra parte, debemos agradecerles por la información permanente que nos han ido entregando, ya sea en sesiones públicas o secretas.

Comparto lo que aquí se ha dicho, incluso hay un punto del diputado señor Rojas muy claro, un juicio con todos los abogados, y muchos amigos nuestros, de distintos sectores, de Derecha, de Centro y de Izquierda, apoyando a Anglo American, que en el juicio tenía a ex ministros y miembros del Tribunal Constitucional. Esto, sin duda, como decía el diputado Jiménez, podría haber durado 4 o 5 años. Con ese lote de abogados esto era para seguir empatando el juicio.

Dentro de las cifras que nos aportan -por eso es muy bueno tener claro la valorización de los recursos de Codelco- la cuprífera estatal nunca pretendió más del 24,5

por ciento. Eso lo supimos desde un principio. Anglo American se avivó con Mitsubishi para bajar ese 24,5 por ciento y que ojala Codelco tuviera el 12 por ciento. Aquí el bueno de la película fue Mitsui, en el sentido de bajar su porcentaje y seguir financiando. Es muy buena la idea del diputado de que pueda entrar al litio.

Ustedes pueden transmitirle a Mitsui, de parte del Parlamento chileno, que sabemos lo que verdaderamente quedó en los bolsillos de Mitsubishi. ¡Allá los problemas que puedan tener internamente los japoneses!

Lo que es clave es que Codelco queda con el 24,5 por ciento, que era lo que inicialmente se pensó. Tiene financiamiento para quedarse con ese porcentaje y el fisco va a recibir 1.300 millones de dólares.

¿Cuándo va a recibir esos recursos el Estado de Chile? Si bien estos 1.300 millones de dólares son por un año, es más que el ajuste tributario que nos da apenas mil millones, claro que en forma permanente.

Respecto de la conducta de Anglo American, en el sentido de que dicen que iban a ser socios confiables, sigo sosteniendo que se avivaron y para ellos ojalá Codelco tuviera cero. Si no hubiera habido un reclamo, a lo mejor además de vender el 24,5 por ciento a Mitsubishi también hubiesen vendido el otro 24,5 por ciento. Tal vez estaba dentro de las posibilidades durante 2011, antes de que Chile ejerciera en enero su opción.

En mi distrito se encuentra la mina El Soldado, de Anglo American, y debo reconocer que las relaciones de Anglo American con la comunidad, con los trabajadores, son excelentes.

Sin duda que no tiene nada que ver la vicepresidenta inglesa ni nada por el estilo, sino que son ejecutivos e ingenieros chilenos los que tienen una muy buena convivencia con la comunidad.

Por otro lado, ¿qué pasa con minera Andina, de la Quinta Región, y con la mina Los Bronces?

En minera Andina ustedes van a hacer la más alta inversión dentro de los próximos años para aumentar su producción. Son minerales que están uno al lado del otro, prácticamente es la misma veta de cobre.

¿El proyecto de compra va a significar que esa parte de ampliación se pueda trabajar como un todo? ¿Qué se quiere hacer con un sector que pasa a ser de los más grandes? El otro día el gerente de Andina me decía que van a tener producción para un embarque muy grande, el cual tiene que llegar a Codelco Ventanas. Por lo tanto, quiero saber si esto se va a exportar solo como concentrado o si se va refinar en Ventanas.

Esas son las dos preguntas clave, porque los demás diputados ya han formulado todas las consultas.

Por último, quiero agradecer a los representantes de Codelco. Hoy en la mañana estuve en la colocación de la primera piedra de la Escuela de La Greda, centro chileno de la contaminación.

Entiendo que para esa escuela aportaron 1.200 millones de pesos y en esa ocasión fue destacado el gerente José Sanhueza.

La comunidad reconoce que Codelco, fuera de hacer las ampliaciones para mejorar los gases, porque todo ha sido condena a la Corporación por las emisiones, por lo menos hoy hubo una bonita ceremonia para iniciar la nueva Escuela de La Greda, en un lugar sano, para niños sanos y como un muy buen avance de Chile contra la contaminación.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Antes de entregar la palabra al presidente ejecutivo y al presidente del directorio, más que un juicio de valor respecto del resultado de esta operación me gustaría hacer una reflexión en torno a la debilidad que tiene hoy el Estado chileno en relación con este tipo de conflicto.

He tratado de ver la legislación comparada o un procedimiento que se haya dado en otros países del mundo sobre el incumplimiento de un convenio y la verdad es que no he podido encontrar información al respecto.

Solo en Chile se ha dado que una empresa minera extranjera, en virtud de un convenio, incumple el espíritu y la letra del mismo convenio.

Atención, estamos hablando de una empresa que fue vendida en 1978, en 97 millones de dólares, y que hoy alcanza un valor comercial de 22 mil millones de dólares.

Obviamente, aquí ha quedado al desnudo la debilidad que tiene el Estado de Chile de hacerse cargo de sus pertenencias mineras y de establecer procedimientos claros a la hora de que cualquier empresa extranjera incumpla un convenio.

Creo que lo más delicado de esta situación es el precedente que esto pudiera generar en el futuro.

Lo anterior me lleva a reforzar la convicción de que en el Parlamento chileno tenemos que trabajar con mayor celeridad en algunas modificaciones sustantivas que dicen relación con el rol del Estado respecto de sus recursos naturales.

Pienso que ustedes van a coincidir conmigo, más allá de posiciones ideológicas o políticas, en que la actitud fue inaceptable, ya que ningún país del mundo toleraría una actitud como la que tuvo Anglo American frente a la principal compañía cuya estructura de propiedad es ciento por ciento estatal. ¡Ningún país del mundo!

Por eso, insisto en que es importante poner mayor celeridad en temas relacionados con el Código de Minería y con la ley orgánica de Concesiones Mineras.

Tenemos el decreto ley N° 600 que establece la concesión minera. Pienso que en ningún país del mundo ello está vigente.

Mi reflexión va por el lado de que esto nos sirva de experiencia justamente para poner mayor énfasis en la responsabilidad que cabe al Estado respecto no solo de la administración de los recursos naturales, sino también de la sustentabilidad de los mismos, y hacer valer el legítimo derecho que tiene el Estado de Chile de que se cumpla el espíritu y la letra de un contrato.

Tiene la palabra el presidente del directorio de Codelco.

El señor JOFRÉ.- Señor Presidente, me gustaría responder muchas de las consultas. Hay algunas que por su naturaleza me gustaría que se refiera a ellas el presidente ejecutivo y sobre otras me gustaría que también el presidente ejecutivo aportara su visión y sus comentarios.

Lo primero que planteó el diputado Carmona fue el tema del 49 por ciento, y también lo planteo el diputado Lemus. La pregunta es por qué no peleamos hasta el final por el 49 por ciento. Después, varios diputados aclararon esto.

Me acuerdo que tuvimos aquí una reunión donde siempre hablé del valor del 49 por ciento, incluso en ocasiones en esta misma Comisión se me preguntó qué quería decir con el valor del 49 por ciento.

Lo expliqué diciendo que el hecho de que Codelco comprara el 49 por ciento en un precio más bajo que el valor que tenía ese 49 por ciento le daba una utilidad, y que esa utilidad era la misma aunque se vendiera después una parte para poder financiar la compra del 24, como era la idea, que se cuestionó mucho, por qué no se dotaba a Codelco de los recursos para comprar esto sin necesidad de acudir a financiamiento, en fin. Pero la realidad era que Codelco pretendía, y nosotros estamos absolutamente claros en que eso era lo más conveniente para la compañía, comprar el 49 y vender un 24,5 como escenario base, salvo que pasara algo, porque teníamos el derecho a no hacerlo.

Entonces, lo que esperábamos era que Codelco se quedara con un 24,5, que se ganara el valor del 49 y que no pusiera plata, porque no tenía, que es lo que se consiguió.

Codelco quedó con un 24,5, ganó el valor del 49, porque por los descuentos de precios, etcétera, finalmente terminó ganando los 4.090 millones, que son prácticamente iguales a los 4.060 que se esperaban originalmente.

Esto no significó ningún sacrificio para el Estado en términos tributarios, sino que al revés, porque el Estado que iba a recibir 870 millones de dólares, terminó recibiendo 1.300. Es decir, se salvaguardó perfectamente el valor del 49 por ciento.

Después, hay ahí una cuenta que está en la declaración de la FTC, que se la voy a dejar al presidente ejecutivo para que él analice eso, pero que es una cuenta de algo que nunca podría haber existido.

Además, se dice por qué dejar que la opinión pública generara la defensa del 49 por ciento.

Estoy seguro, porque me preocupé desde el principio, porque entendía el problema de que si nos poníamos el 49 o la muerte íbamos a dar una visión equivocada, entonces siempre hablé del valor del 49 por ciento. Públicamente lo hice varias veces.

Me tuvieron medio atrincado aquí y los periodistas diciéndome por qué hablaba del valor del 49 por ciento y no del 49 por ciento.

Lo tuve que explicar varias veces. Por supuesto que es más fácil hablar del 49 que hablar del valor del 49. Por lo tanto, esto me significó algunos sinsabores para poder explicar de qué estaba hablando, que era ganarse el valor económico que le corresponde al 49 por ciento, y eso es lo que este acuerdo le permite a Codelco y al país, esto es, ganar el valor del 49 por ciento.

Entonces, quedar, como pretendíamos, con el 24,5 por ciento, así quedamos, y ganamos el valor del 49 por

ciento, como lo pretendíamos, pero de otra manera, porque esto es un acuerdo. Entonces, en vez de comprar el 49, vender el 24,5, ganarnos la plata de esa forma, y quedar con el otro 24,5, lo que hicimos fue comprar el 24,5, pero a un precio inferior al que habríamos tenido que pagar según la opción, y al final agregarle las pertenencias que nos traspasaron a título prácticamente gratuito, y al final quedar con el mismo valor económico. O sea, ¿logramos el 24,5? Lo logramos. ¿Logramos el valor de los 4 mil? Lo logramos. Y también logramos no poner plata, no distraer financiamiento de nuestros proyectos estructurales.

Los proyectos estructurales son la base de Codelco y son fundamentales para que la empresa no decline e incluso en el extremo desaparezca.

Ustedes conocen esto, pero como se está televisando esta reunión es importante repetirlo para el país lo tenga claro.

Estamos construyendo nuevamente El Teniente; estamos haciendo un nuevo nivel minas; estamos invirtiendo 3.700 millones de dólares en hacer un nuevo nivel mina para seguir explotando por 50 años más la mina.

Es un proyecto muy importante, que si no se hiciera la mina de El Teniente en pocos años habría que cerrarla.

También estamos construyendo Chuquicamata subterráneo, un proyecto de 3.200 millones de dólares, que se necesita indispensablemente para darle continuidad a la explotación de la mina, y que también la extiende por 50 o 60 años más. Es un proyecto fundamental para que siga existiendo Chuquicamata.

Los costos de Chuquicamata están subiendo mucho y es fácil entender por qué. Cada vez, para sacar una libra de cobre, tenemos que mover una cantidad mayor de material estéril para seguir profundizando el rajo. Eso significa más recorrido de los camiones, más gasto de combustible, movimiento de muchas más toneladas de material estéril que no tiene mineral, para sacar el mineral.

Entonces, esto está llevando los costos de Chuquicamata hacia arriba y si no hiciéramos el proyecto de Chuquicamata subterráneo la mina tendría que cerrar.

Otro proyecto estructural, la mina Ministro Hales, una inversión de 2.400 millones de dólares, una mina nueva que Codelco no tenía.

También vamos a hacer una inversión muy grande en la mina Radomiro Tomic, que también es muy necesaria para aumentar la producción de Codelco.

Además, vamos a hacer una inversión sobre los 6 mil millones de dólares en la mina Andina, que se transformará en una mina de 600 mil toneladas de cobre fino al año, que va a ser la mina más importante de Codelco. Es un proyecto importantísimo. Aquí no solo estamos evitando que Codelco tenga que declinar su producción y llegar prácticamente a un cierre de sus operaciones, sino que la estamos proyectando al largo plazo por 50 años más por lo menos, incluso sabiendo que en ese momento nuevamente se podrá hacer una nueva extensión de la vida útil de Codelco por lo menos por 50 años más, lo que es una fuente de riqueza enorme para este país.

Entonces, no sólo estamos manteniendo Codelco vivo y pujante, sino que además estamos incrementando la producción de 1.700.000 toneladas que produce hoy, fuera de que esta operación ya le sube 115.000 toneladas, ya que los proyectos estructurales de Codelco lo llevan a más de 2 millones de toneladas de aquí al 2020.

Por lo tanto, estos proyectos son fundamentales para Codelco, fundamentales para Chile, y nosotros no podíamos poner en riesgo todos esos proyectos por esta otra operación.

Entonces, el requerimiento de que la operación no le significara a Codelco distraer financiamiento era un requerimiento fundamental y para eso se tuvo que hacer el diseño que se hizo. Por eso, no podíamos y nunca fue nuestra intención quedarnos con el 49 por ciento, porque eso habría

significado distraer recursos que no teníamos de dónde sacar y se habrían arriesgado los proyectos estructurales.

De manera que siempre el diseño de la operación fue comprar el 49 por ciento, vender un 24,5, quedarse con el otro 24,5, y ganar la plata del 49 por ciento, que fue lo que hicimos de otra manera, pero conseguimos los mismos objetivos.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- ¿Habría acuerdo para extender la sesión por 15 minutos?

Acordado.

Tiene la palabra el diputado Luis Lemus.

El señor LEMUS.- Señor Presidente, considerando la delicada declaración que hizo el presidente del Directorio, pido una interrupción para precisar algunas cosas.

Esta Comisión ha sido testigo de toda la discusión que ha habido. Codelco públicamente dijo que consiguió un crédito con Mitsui, con tasas ventajosas, para comprar el 49 por ciento de la opción.

Cuando preguntamos qué pasaba con el 24,5 restante se nos dijo que el contrato que hizo Codelco con Mitsui era opcional. Codelco podía no determinar eso e ir por el 49 por ciento. Incluso, varios de nosotros dijimos que entonces se fuera por el 49 por ciento, porque eran las mismas condiciones, donde Codelco no iba a comprometer su patrimonio para responder de la misma forma como se estaba pagando el 24,5 por ciento de la opción.

Por lo tanto, se tiene que precisar ese punto porque hay actas que se dieron a conocer.

Señor Presidente, creo que a esta Comisión le corresponde hacer un proceso fiscalizador. Siempre lo he entendido así. Por lo tanto, esta Comisión no da acuerdo ni para compras ni para nada.

Cuando fuimos a verlos fue con el objeto de conseguir información. Cuando dimos una opinión política, nos referíamos a que era el país el que estaba en defensa de esta opción.

Desde mi punto de vista, y como miembro de esta Comisión, pido que se precise el punto, y además es el espíritu que reflejó el presidente de la Federación de Trabajadores del Cobre.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el diputado Lautaro Carmona.

El señor CARMONA.- Señor Presidente, considerando que se encuentra con nosotros la directiva de Codelco, creo que la exposición que nos han hecho amerita que siga el intercambio, no necesariamente hoy, porque es un tema de trascendencia.

Ésta es una Comisión Investigadora acerca de la gestión de Codelco y lo expuesto tiene directa incidencia en la gestión.

Trato de poner atención y cuando debo salir me pongo al día, busco el rigor en cuanto a los conceptos que se establecen, y pienso que el 49 por ciento tuvo letra chica. Es decir, hubo 49 por ciento y valor 49 por ciento.

Ahora, Codelco empieza a autofinanciarse abriendo un nuevo giro, el que pareciera tener eficacia y eficiencia top, porque lo han logrado haciendo una transacción con un monto menor desde el punto de vista de los activos de mineral de Codelco, pero esa es otra línea que tiene que ver con hacer transacciones, y tal vez podría salir mejor si se buscara una vía de mercado especulativo, aunque también podría irnos mal.

Me parece que si nunca se pensó en disputar el 49 por ciento todo lo que se dijo en función de este porcentaje fue como el juego de los monitos: uno apostaba que era eso, pero no lo era.

No estoy cuestionando los costos o beneficios opcionales. Sin embargo, nosotros postulábamos a la ampliación de los yacimientos de Codelco por medio de la recuperación de un 49 por ciento de Anglo American, además el tema era en valores. Eso lo considero bastante complicado desde el punto de vista de la gestión y creo que sería ligero agotarlo de mala forma, porque nos pilló la hora. Afortunadamente, la Comisión acordó ampliar el plazo de trabajo.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el señor Gerardo Jofré.

El señor JOFRÉ.- Señor Presidente, hay varios temas que quiero que se refiera el presidente ejecutivo, así que, como probablemente vamos a seguir en otra ocasión, es factible que no conteste todas las preguntas.

Con respecto al 24,5 por ciento, quiero agregar, señor Carmona, que en esta misma reunión el diputado Luis Lemus me preguntó qué quería decir al hablar del valor. En esa ocasión lo explicamos, así que al menos a la letra chica le pusimos un zoom. Fuimos bien claros en eso, porque no teníamos plata como para quedarnos con el 49 por ciento, pero era nuestra opción. Y también les dijimos que era lo que seguramente íbamos a hacer.

Por otro lado, voy a hacer dos reconocimientos. En primer lugar, comparto mucho el punto de vista del diputado Juan Carlos Latorre en relación con la importancia de la actitud que tuvo esta Comisión transversalmente de ponerse el sombrero país y no politizar el tema ni buscar ventajas pequeñas.

El trabajo en conjunto que ha hecho esta Comisión con Codelco -creo que el éxito se debe en gran medida al apoyo y la actitud de esta Comisión- es interesante de estudiar y creo que se puede aplicar para otros temas país.

Considero que esta forma de trabajar ha sido tremendamente constructiva y ennoblece la profesión política así como le da un mentís a mucha gente que anda

desprestigiando a los políticos como personas que solo buscan las ventajas de corto plazo.

Aquí ha habido una clara muestra de que los parlamentarios, al menos los de esta Comisión, pueden pasar por los matices y las pequeñas diferencias que puede haber y estar disponible para buscar juntos un beneficio para el país.

Además, el presidente ejecutivo, Thomas Keller, aquí presente, tiene un gran mérito en esta operación, porque fue quien la concibió desde el principio, estuvo en toda la arquitectura de la operación, tanto en la primera etapa con Mitsui como en la posterior, y finalmente fue quien encabezó las negociaciones, de manera que quiero que tengan conciencia de que él es el gran protagonista de esta operación.

Para terminar, y dejar que el señor Keller conteste algunas cosas más técnicas y en detalle, quiero referirme brevemente al tema tributario.

Lo que hay ahí es lo siguiente. Anglo American tenía la duda, si bien sus asesores tributarios le decían que tenían que pagar el 20 por ciento de impuesto por esta operación, y los nuestros nos decían lo mismo, y además le habíamos consultado a Impuestos Internos y nadie tenía duda de que era así, que por razones políticas u otras trataran de aplicarle un impuesto diferente.

Entonces, nos pidió algo que no nos gusta, pero sabemos que no tiene ningún costo real, que en el caso de que fuera así, Codelco asumiera ese mayor costo tributario.

Siempre digo que todos estos acuerdos tienen una parte que a uno le gusta y otra que no le gusta. Por ejemplo, a uno le gusta que le entreguen las acciones, pero no le gusta tener que pagarlas. Feliz borraríamos la mitad del acuerdo. En la mitad que le borraríamos está lo relacionado con este impuesto, pero es el acuerdo al que llegamos, es algo que no nos gusta, pero no tiene ninguna consecuencia. Lo ideal hubiera sido que no estuviera.

Los 1.015 millones que pagaron por la parte de Mitsubishi, que la provocamos nosotros porque no habría ocurrido nunca si no hubiéramos ejercido la opción, ya están adentro. Los 310 millones que faltan van a entrar el próximo año con la declaración de impuestos. Pero es por una vez.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Tiene la palabra el señor Thomas Keller.

El señor KELLER.- Señor Presidente, quiero hacerme cargo de algunas de las inquietudes, muy legítimas, que han aparecido acá, aún a riesgo de no contestarlas todas.

El crédito de Mitsui es a siete años y medio y tiene una tasa de Libor más el 2,5.

En relación con el pacto de accionistas, a propósito de la inquietud de por qué no hubo una junta de accionistas, puedo señalar que de acuerdo con la ley no corresponde que hayan junta de accionistas para este tema. Está enteramente a discreción del directorio resolver esta materia.

Como es bien sabido, el Presidente de la República y los ministros de Hacienda y de Minería fueron informados de aquellos elementos nuevos o las evoluciones relevantes de esta discusión, pero no participaron de ella, sin perjuicio de que sí los mantuvimos informados, de la misma manera en que mantuvimos informada a esta audiencia.

El diputado Juan Carlos Latorre pidió una explicación de la forma en que se conciliaban las cifras que había dado a conocer la FTC.

Ese es un ejercicio teórico, es decir, qué hubiera pasado si los valores vigentes hoy se hubieran aplicado a la situación del 31 de octubre.

Lo que ocurre es que esa no es la opción que enfrentaba la compañía hasta hace tres días. La elección no era entre el 49 por ciento y el 24,5 por ciento. La decisión que debía tomar la compañía era entre seguir el juicio u optar por un acuerdo que contemplaba el 24,5 por ciento.

En ese contexto, es necesario barajar y comparar las cifras que se obtuvieron con las que eran dables de obtener en el caso de un juicio, no con una posición teórica, con valores que no existían al 31 de octubre y simular como si estuviésemos en la situación del 31 de octubre.

También el diputado Latorre manifestó una inquietud respecto de la posición que ha tomado Mitsubishi en esto.

La verdad es que se hicieron muchos intentos para que Mitsubishi tuviera una posición más flexible de la que efectivamente tuvo, y vamos a seguir empeñados en esa tarea.

La estrategia del litio que actualmente tiene la compañía hoy está circunscrita fundamentalmente a desarrollar el proyecto de las pertenencias de litio que tiene en Maricunga. Es una iniciativa en la que estamos trabajando desde hace varios años. No es algo que estemos improvisando ahora.

Estamos contemplando varios esquemas de asociación, porque claramente involucra recursos que no nos sobran y tampoco tenemos experiencia en la parte técnica, por lo que es posible que contemplemos asociaciones en ese contexto y Mitsui puede ser un candidato para jugar un rol, pero no existe ningún compromiso específico con Mitsui en esa materia.

En relación con el incumplimiento del contrato de Anglo American, esa fue siempre la posición de Codelco, en forma consistente.

Solamente quiero mencionar que en el contexto del juicio propiamente tal, nos guste o no, Anglo American siempre pensó que ellos tenían la razón. Podemos discrepar absolutamente de esa posición, pero el punto es que la realidad que enfrentábamos era proseguir con un juicio, en el que la contraparte no estaba de acuerdo con nosotros, en el que insistíamos en nuestro derecho del 49 por ciento.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Una interrupción.

¿Habría acuerdo para prorrogar la sesión por cinco minutos?

Acordado.

Continúa con la palabra el señor Keller.

El señor KELLER.- Señor Presidente, más allá de que haya un incumplimiento o un precedente negativo o no, me gustaría quedarme con la siguiente realidad. Este conflicto tan trascendental para el país, que involucraba tantos recursos, se ha resuelto de una forma bastante ejemplar.

Si lo comparamos con otros países, con otras legislaciones, y la forma en que se han resuelto este tipo de conflictos, creo que Chile nuevamente ha dado un ejemplo de estabilidad en cuanto a su institucionalidad, y va a servir, estoy seguro, como un precedente positivo respecto del atractivo de Chile como destino de las inversiones extranjeras en general y de las mineras en particular.

Quiero añadir una situación que se planteó en un contexto muy conflictivo. El acuerdo no hubiese sido posible si no hubiésemos llegado las dos partes a un convencimiento, en algún momento de la negociación, de que estábamos actuando de buena fe y de que habíamos desarrollado lazos de relativa confianza. Eso es importante refrendarlo.

Los buenos acuerdos no son los que están pegados artificialmente. Los buenos acuerdos son los que duran en el largo plazo y solamente existen cuando las partes sienten que han sido tratadas en forma ecuánime y que el acuerdo también responde a sus intereses en el largo plazo.

Finalmente, el diputado Luis Lemus sugirió que hubo un cambio de estrategia, y me permito corregir esa afirmación porque le quiero recordar al diputado que la primera intentona de negociación fue en diciembre-enero del año pasado, mucho antes de que el señor Diego Hernández se retirara de la compañía. En lo personal, también estuve presente en esas discusiones, asistí a todo ese proceso.

Puedo decirle responsablemente que a partir de la salida del señor Diego Hernández no hubo ningún cambio en la estrategia. Absolutamente ninguno. Más bien se le dio continuidad al proceso a través de mi persona, en el sentido de haber asumido el rol de negociador principal.

La noción respecto de que existía la posibilidad de desprenderse del 24,5 por ciento originalmente en la transacción que se hizo en octubre, ya estaba en nuestro comunicado el año pasado. Esto nunca fue letra chica, nunca se escondió. Fuimos muy claros en decir que parte del acuerdo con Mitsui contemplaba no solamente el financiamiento, sino que también la opción de desprenderse de la mitad.

Eso está en el comunicado público del 12 de octubre de 2011. También está claramente en el contrato.

Muchas gracias.

El señor ESPINOSA, don Marcos (Presidente).- Queremos agradecer la presencia de nuestros invitados, porque se trata de un tema que ha generado algunas inquietudes. Es muy probable que los volvamos a invitar, habida consideración de que se amplió el plazo de investigación de la Comisión.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 17.48 horas.

CLAUDIO GUZMÁN AHUMADA

Redactor

Jefe de Taquígrafos de Comisiones