

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
12/11/2011	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	4	DIEGO HERNANDEZ: "ANGLO AMERICAN SE ARRIESGA A QUEDARSE SIN ANGLO SUR" PARTE 01	22,7x20,6

PRESIDENTE EJECUTIVO DE CODELCO

Diego Hernández: "Anglo American se arriesga a quedarse sin Anglo Sur"

Afirma que de ir a tribunales el caso se resolverá en Chile. Sobre la estrategia de Cynthia Carroll, CEO de la británica, dice: "Ella enfoca esto como un tema político y no estrictamente comercial. Yo hubiera esperado más sentido común".



FELIPE GONZÁLEZ

“Al ejercer la opción (...) complicamos a la administración que debía explicar por qué ellos no se anticiparon. Ellos se confiaron en que nosotros no íbamos a ser capaces de poder conseguir el financiamiento como lo hicimos. Ahora es muy tarde”.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
12/11/2011	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	5	DIEGO HERNANDEZ: "ANGLO AMERICAN SE ARRIESGA A QUEDARSE SIN ANGLO SUR" PARTE 02	13,6x18,1

VALERIA IBARRA y MIGUEL CONCHA

Duro. Así fue el tono que utilizó el presidente ejecutivo de Codelco, Diego Hernández, ante las declaraciones que realizó ayer en su visita de 12 horas a Chile la CEO de Anglo American, Cynthia Carroll. "Esto molesta, porque si yo hablé con ella en enero de que estamos estudiando ejercer la opción y después el ministro la llama en junio y le dice que Codelco lo va hacer y que el Gobierno nos apoya en esto, ¿qué más transparencia se quiere?".

El máximo ejecutivo de la estatal reitera que Codelco irá por el 49% de Anglo Sur (ex Disputada de Las Condes) y que no es viable ir por un porcentaje menor, luego de que la minera británica pusiera en jaque la operación al anunciar la venta del 24,5% de la faena a la japonesa Mitsubishi.

—¿Cómo van a ejercer la opción de compra tras lo sucedido?

"Tenemos una opción sobre todo lo que tenga Anglo más allá del 51%. En julio fuimos notificados por Anglo del valor provisorio de la transacción por el 49%. El 12 de octubre dimos a conocer el acuerdo de financiamiento con Mitsui y les comunicamos a ellos esto. El 28 de octubre les dijimos que vamos a ejercer la opción por el 49%. Si ellos venden, a nuestro entender, ellos todavía tienen una cantidad superior al 49% nuestro y eso es lo que nos tendrían que vender".

—¿Y si ellos dicen que no les van a vender el 49%?

"Ahí nos vamos a una acción legal. Hay varias alternativas. La opción es obligarlos a través de la justicia que nos vendan el 49%".

—¿Siempre en Chile?

"Este contrato es con ley chilena, hecho en Chile. No existe la posibilidad de que se vaya a un tribunal internacional".

—La CEO de Anglo American dice que pueden vender cualquier porcentaje antes de enero.

"No. Ellos podían vender antes de que se inicie el proceso de ejercer la opción. ¿Por qué venden en menos de dos meses antes de que se ejerza? Hay una clara intención de violar el ejercicio de ésta. El proceso de compra se inició en julio, cuando ellos nos comunican el precio del 49%".

—Pero en el contrato no dice nada respecto a un período de reserva.

"Este contrato es ley chilena y en Chile se supone que las dos partes están actuando de buena fe. Se rompe esta buena fe si se comunica que vas a ejercer la compra en un plazo bastante prudente cercano a enero y ellos se precipitan y hacen una venta preventiva".

—¿Hay un vacío legal en el contrato?

"No. Todo contrato es sujeto de interpretación y nosotros estamos seguros de cuál es la fortaleza nuestra legal. Puede haber otras interpretaciones y para eso están los tribunales".

—¿Qué ocurre si Anglo vende un 24,5% adicional y dice que ya

no tiene acciones para Codelco?

"Es peor que la situación actual. En nuestra interpretación, ellos se arriesgan a quedarse sin Anglo Sur".

—¿Este conflicto afecta la percepción de los inversionistas extranjeros?

"No, en lo absoluto. Chile tiene una muy buena reputación como un país que respeta sus leyes y compromisos. Lo que ocurre acá es que Anglo está interpretando el contrato a su favor, usando la letra chica y con una interpretación antojadiza. Naturalmente defienden sus intereses y al mismo tiempo dicen que si ustedes no me dejan hacer lo que les estoy haciendo, se daña la reputación. No sé si es la reputación del Gobierno chileno o la de Anglo la que va a sufrir".

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
12/11/2011	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	6	DIEGO HERNANDEZ: "ANGLO AMERICAN SE ARRIESGA A QUEDARSE SIN ANGLO SUR" PARTE 03	13,4x10,7

—¿Qué habría hecho?

"Si me pongo en el lugar que he tenido antes en distintas empresas internacionales, nunca hubiera procedido de esta manera. Las inversiones mineras son de largo plazo, son de uso intensivo de capital, se demoran en madurar, y para que uno le vaya bien justamente tiene que haber una visión de largo plazo. Uno no está en un país para hacer "una pasada" en una transacción y después irse. No basta con ser y tratar de ser un buen ciudadano corporativo preocupándose del medio ambiente y las comunidades, sino que tiene que ser, sobre todo y en primer lugar, una empresa seria que cumple sus compromisos y contratos".

—¿Cuál es la reputación de An-

glo en el mundo?

"Anglo tiene una buena reputación, es una empresa seria, lo mismo que Mitsubishi. Por eso me extraña la decisión que han tomado de entrar en este tipo de acciones. Sobre todo Mitsubishi, que es una empresa que tiene presencia en Chile hace muchos años y que pagó caro por este tipo de negocio, que va a estar lleno de controversias y riesgos".

—¿Por qué Anglo tomó esta decisión si es una empresa que sabe lo que es tener inversiones en otros países?

"Al ejercer la opción y haber logrado un precio tan atractivo como el que logramos con Mitsui, complicamos a la administración que debía explicar por qué ellos no se anticiparon. Ellos se confiaron en que no íbamos a ser capaces de poder conseguir el financiamiento como lo hicimos. Ahora es muy tarde".

—La CEO dijo que ella quería negociar con Codelco.

"Ni siquiera hemos sido no-

tificados oficialmente de la venta, no tenemos ningún antecedente".

—¿Qué le parece que la CEO se haya venido a Chile y no se haya reunido con ningún representante de Codelco?

"Yo lo interpreto como que ella enfoca esto como un tema político y no estrictamente comercial. Yo esperaba más sentido común".

—¿Y ustedes cómo interpretan este conflicto?

"Nuestra obligación es mantenernos en el ámbito empresarial y comercial. En el ámbito del contrato y la opción. El tema político lo tienen que tocar las autoridades políticas y no nos compete a nosotros, y es importante hacer siempre esa distinción".

—¿Cree que esto se podría haber solucionado de otra forma?

"Sin duda que yo hubiera esperado que en todas esas negociaciones hubiese habido más sentido común".

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
12/11/2011	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	7	DIEGO HERNANDEZ: "ANGLO AMERICAN SE ARRIESGA A QUEDARSE SIN ANGLO SUR" PARTE 04	3,6x17,7

Detalles de la difícil negociación

En Suiza por 15 minutos y tras casi perseguirla, Diego Hernández logró por primera vez comentarle a Cynthia Carroll, que veían tres opciones respecto del 49% de la ex Disputada: no ejercerla, vendérsela a ellos y materializarla.

La ejecutiva tenía pleno dominio de los detalles del contrato. Codelco tuvo contactos posteriores con la minera británica en marzo, junio, julio y agosto de este año. En esos meses Anglo le hizo una oferta para adquirir la opción que, según el timonel de Codelco, contemplaba un precio relativamente bajo y de poco interés para la estatal. "Si hubiera sido un valor interesante habríamos tenido que seguir negociando con ellos", dijo Hernández.

El máximo ejecutivo de Codelco afirmó que en la negociación se cuenta con información asimétrica, porque la inglesa no está obligada a entregarles cifras detalladas. "Cuando ellos dicen que nosotros no éramos transparentes con Anglo, es porque nunca yo les dije cuál era nuestra aspiración de precio. Y eso es por la estrategia de negociación: Ellos saben mejor que nosotros cuál es el precio justo porque tienen los datos completos y nosotros no".