

EL MERCURIO CUERPO B - STGO-CHILE		*10861656*	05.04.2008
16.42x24.61	2		Pág. 12

Parte el "segundo tiempo" de José Pablo Arellano en Codelco:

"Nuestra relación con China va más allá de Gabriela Mistral"

Sobre la nueva pugna con los contratistas, dice que no les corresponde intervenir "en una relación laboral ajena".

GUSTAVO ORELLANA V.

En la mitad del camino está José Pablo Arellano, presidente ejecutivo de Codelco, tras finalizar los primeros dos de los cuatro años que corresponden a su período al mando de la principal empresa pública del país.

Y aunque dice estar satisfecho, sobre todo por los excedentes que está entregando al fisco, reconoce que su mayor "dolor de cabeza" ha sido la compleja relación con los contratistas.

—¿Qué balance hace de Codelco en estos dos años?

"Es muy temprano para hacer un balance. Sin embargo, desde el punto de vista de los aportes que Codelco entrega a Chile, han sido tiempos históricos. Nunca antes se habían generado más de US\$ 17.600 millones en sólo dos años. Esto significa excedentes de cerca de US\$ 1 millón por hora, las 24 horas al día, todos los días, durante los últimos dos años. No hay otra firma en Chile que pueda decir lo mismo".

"Quiero destacar esto porque han sido tiempos difíciles, debido a la fuerte baja en las leyes de nuestros minerales, al aumento en los precios de los insumos y, en 2007, a la violencia generada por un grupo de trabajadores contratistas contra nuestras actividades productivas".

—¿Se han cumplido las expectativas de cuando asumió?

"No todas. Por eso, hay que seguir trabajando con más fuerza. Hemos avanzado en el tema de la capitalización de utilidades para financiar parte de los nuevos proyectos y en la reforma al gobierno corporativo, que hoy está en el Parlamento. Además, cerramos un ciclo de negociaciones colectivas, con prácticamente todos nuestros trabajadores, sin conflicto y sin pérdidas".

—¿Cuál es la situación más compleja que ha enfrentado?

"Sin duda, la violencia ejercida por un grupo de trabajadores de empresas contratistas, cuando trataron de usar la fuerza para imponer sus puntos de vista. Nos costó 37 días y muchas horas de trabajo, pero al final terminaron aceptando lo mismo



ALEJANDRO BALART

LENTITUD.— Arellano plantea que existe una lentitud en el desarrollo de proyectos, pero que se debe a la estrechez de insumos a nivel mundial.

que había conseguido la mayoría de los trabajadores contratistas a través del diálogo. Fueron horas de mucha tensión, en las que lo que estaba en juego era la forma cómo debemos entendernos en democracia. Ninguna demanda, por justa que sea, da derecho a ejercer violencia y realizar agresiones contra otros trabajadores. Nada justifica quemar buses, sabotear instalaciones o poner bombas, como en 2007".

—¿No teme que esto vuelva a pasar?

"Espero que no, porque le hace mal a Codelco y a Chile. Los trabajadores de empresas contratistas deben plantear sus de-

mandas laborales a las empresas donde trabajan, en forma directa, sin poner a Codelco al medio.

Codelco puede contribuir al diálogo, facilitarlo, convocarlo, pero no corresponde que siga interviniendo en una relación laboral ajena".

JOSÉ PABLO ARELLANO
PRESIDENTE DE CODELCO

mandando en una relación laboral ajena".

—¿Cree que hay lentitud en los proyectos de inversión?

"Con este nivel de precios siempre se va a avanzar más lento de lo que quisiéramos. Me gustaría tener ahora todos los proyectos funcionando, pero entiendo que sus estudios, aproba-

ciones y construcción toman un tiempo largo si queremos hacerlos bien y con responsabilidad. En promedio, desde que se descubre un yacimiento y se inicia su producción, hay una demora de cerca de 10 años".

"Sin embargo, estamos buscando maneras de acelerar algunos proyectos, como los sulfuros de Radomiro Tomic. Debemos ser cuidadosos en cómo lo hacemos. Codelco tiene un nuevo sistema de inversiones, que se ajusta a las mejores prácticas mundiales, para evitar problemas del pasado".

—¿Qué trabas visualiza?

"Tenemos que conciliar los procedimientos de nuestro sistema de inversiones con la realidad del mercado, que está viviendo un período de alta demanda. Por ejemplo, las grandes empresas de ingeniería minera no están participando en licitaciones, porque tienen tanto trabajo que no quieren arriesgarse a perder tiempo y dinero en una propuesta que pueden no ganar. Y hay compras de equipos que debemos hacerlas hoy si queremos que esos equipos sean entregados en tres o cuatro años más. Entonces, debemos flexibilizar nuestros mecanismos de inversión para que se ajusten a las nuevas condiciones".

—¿Fue un buen acuerdo para Codelco el comprometer la venta del 49% de Gabriela Mistral?

"Por ahora, estamos dedicados a terminar la fase de puesta en marcha de la mina Gabriela Mistral, que es prácticamente el único proyecto de cobre en el mundo que va a aportar más de 150 mil toneladas de producción anual. Los demás proyectos en construcción, o son bastante más chicos o van a entrar en operación mucho más tarde".

"Lo que sí puedo decir es que nuestra relación con China va mucho más allá de Gabriela Mistral. A principios de marzo abrimos una gerencia corporativa de nuevos negocios con sede en Shanghai para multiplicar nuestros negocios, para analizar emprendimientos comunes y para buscar proveedores en insumos claves. Sólo en este año el volumen de negocios con China superará los US\$ 2.000 millones. Por lo tanto, reducir la relación sólo al tema de Gaby es un error".