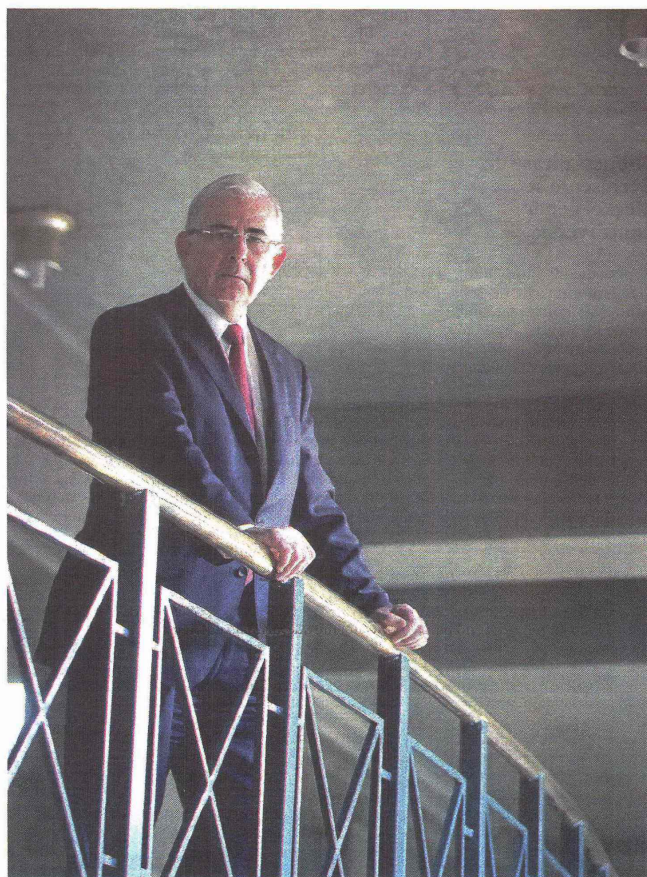


Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
17/09/2011	LA TERCERA (STGO-CHILE)	26	4	CODELCO EXPLICA MODELO DE NEGOCIOS PARA SU EXPANSION INTERNACIONAL PARTE 01	26,5x25,1

# Codelco explica modelo de negocios para su expansión internacional

- ▶ Ayer, la minera dio el primer paso al crear la sociedad Inversiones Mineras Acrux, que estará a cargo de los negocios en el exterior.
- ▶ Diego Hernández indica que para financiar este plan, se requiere una filial con producción propia, que destine ganancias al proyecto.
- ▶ La estatal apunta a desarrollar grandes yacimientos fuera de Chile y en el primer semestre de 2012 presentará su estrategia.



▶▶ Presidente ejecutivo de Codelco, Diego Hernández. FOTO: AGENCIAUNO

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
17/09/2011	LA TERCERA (STGO-CHILE)	26	5	CODELCO EXPLICA MODELO DE NEGOCIOS PARA SU EXPANSION INTERNACIONAL PARTE 02	13,1x18,1

### C. Pizarro/C. Viancos

En los primeros seis meses de 2012, la administración de Codelco tendrá definida una propuesta para concretar el plan de internacionalización.

Ayer, la estatal dio el primer paso. A través de un hecho esencial, informó que creó la filial Inversiones Mineras Acrux, la cual, según fuentes de la firma, se hará cargo de los negocios en el exterior.

El presidente ejecutivo Diego Hernández tiene claro el modelo de negocios que desea impulsar para la internacionalización. Su principal pilar: contar con financiamiento autónomo del resto de los negocios de Codelco. Por eso la propuesta, que será analizada con el directorio y trabajadores, contempla que la filial internacional debe tener producción propia, que le permita obtener utilidades que sean reinvertidas.

Diego Hernández afirma que sobre la base de esa plataforma se pueden sustentar proyectos y exploraciones fuera de Chile. "Si este vehículo tiene una historia completa, con capacidad de exploración y un proyecto que pueda ejecutarse en el mediano plazo, este vehículo crea una expectativa de producción. Pero eso requiere de financiamiento, y estamos hablando de mayores recursos. Si la filial tiene producción propia, tendrá un flujo de capital. Eso da una base para que todo este conjunto sea más autónomo y más atrac-

tivo para el inversionista", sostiene Hernández.

Además, en la filial internacional habrá espacios para socios minoritarios. "En este modelo, Codelco siempre tendrá el control, y en la medida en que vayamos necesitando más fondos para inversión y no se puedan financiar solamente con deuda, podremos diluirnos, pero siempre manteniendo el control", explica. Codelco pondrá su experiencia y el socio, capital y conocimiento del país donde se instalarán. Hasta hora, el interés está en Colombia, Ecuador y Brasil.

Para el ejecutivo es importante que los diversos actores -directorío y gobierno- respalden esa plataforma. Según Hernández, este modelo de negocios da potencial a Codelco para desarrollar grandes proyectos mineros

fuera de Chile. Agrega que en los próximos 15 años, el aporte productivo de la filial puede ser de unas 300 mil toneladas anuales de cobre, que se sumarían a los 2,2 millones que esperan producir en Chile a partir de 2020.

Pero la internacionalización no es la única tarea en que trabaja Diego Hernández. También analiza si el actual escenario es favorable para que Codelco compre el 49% del proyecto Los Bronces, que es de Anglo American. En enero se abre nuevamente la opción por el yacimiento, situación que ocurre cada tres años hasta 2027.

En 2008, esa opción tenía un valor de US\$ 3.500 millones. Hoy, el valor del 49% de Los Bronces se estima que supera los US\$ 4 mil o US\$ 5 mil millones. Codelco revisará la opción, pero Hernández anticipa que no es tan atractiva. "La opción está más cara que la vez anterior, porque el precio está más alto", dice. Agrega que Codelco tiene compromisos financieros "relativamente altos", por lo que "no es obvio que sea el mejor momento para ejercer la opción, pero no lo podemos descartar. Nuestra obligación es mirarlo". En todo caso, sostiene que si a la minera le "sobraran los recursos financieros", Los Bronces sería un buen destino. "Pero como no nos sobran, si comparamos esa opción con el desarrollo de nuestros proyectos propios, ellos son más rentables", señaló. ●

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
17/09/2011	LA TERCERA (STGO-CHILE)	26	6	CODELCO EXPLICA MODELO DE NEGOCIOS PARA SU EXPANSION INTERNACIONAL PARTE 03	4,4x6,7

## Emisión de bonos

►► Hasta mediados de octubre Codelco se fijó como plazo para definir si coloca un bono internacional o deja esa emisión para 2012. Hernández indica que las necesidades de endeudamiento llegan a US\$ 2 mil millones y que la mitad pueden ser bonos y el resto, créditos. Como las inversiones 2011 están financiadas, una colocación en este año dependerá de las condiciones de mercado.