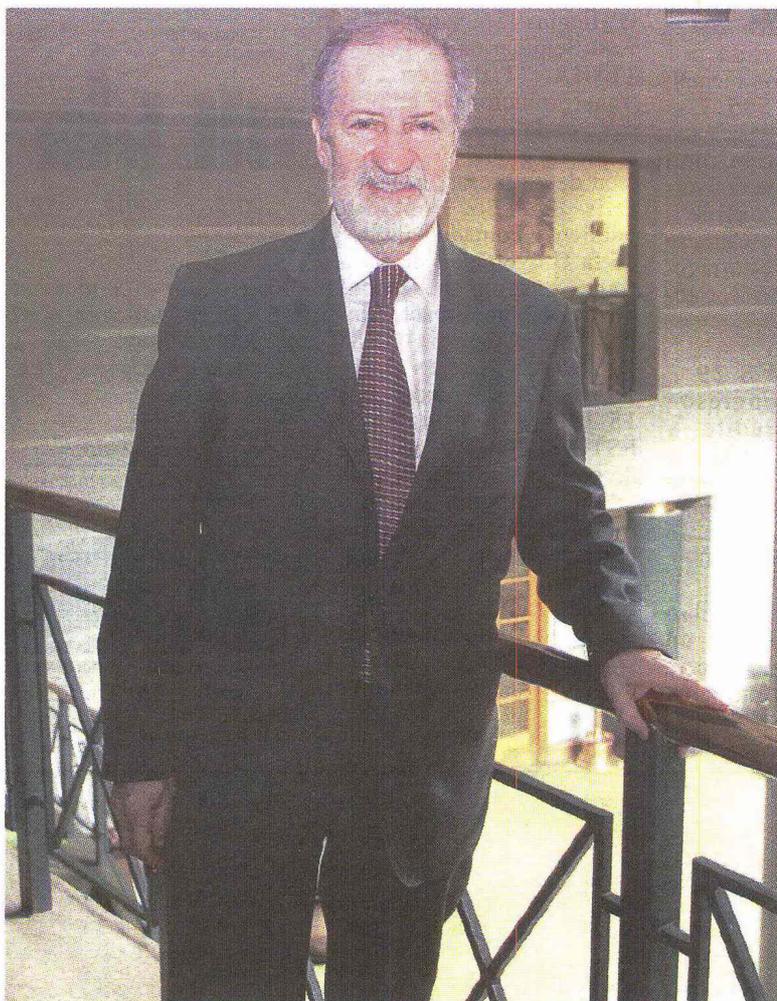


Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/08/2012	ESTRATEGIA - STGO-CHILE	26	5	EL ACUERDO CON ANGLO DEJA PARA CODELCO LO MISMO QUE PRETENDIAMOS ANTES DEL CONFLICTO	18,2x21,4

UN 24,5% DE LA EX DISPUTADA

## El Acuerdo con Anglo Deja Para Codelco lo Mismo que Pretendíamos Antes del Conflicto

El presidente del directorio de Codelco, Gerardo Jofré, recordó que desde un comienzo se dijo que la idea era traspasarle a Mitsui la mitad de la opción por el 49% de Anglo Sur, en el marco del financiamiento de la operación.



**DIRECTOR.**

El presidente del directorio de Codelco, Gerardo Jofré, comentó que Thomas Keller será el director representante en Anglo Sur.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/08/2012	ESTRATEGIA - STGO-CHILE	27	2	EL ACUERDO CON ANGLO DEJA PARA CODELCO LO MISMO QUE PRETENDIAMOS ANTES DEL CONFLICTO	13,4x18,1

—¿Qué puntos destacaron a la hora de unir las posiciones con Anglo?

—Creo que todos los puntos de inflexión fueron incluidos en la negociación que tuvimos con Anglo. Aquí lo importante es ver el acuerdo como quedó, porque uno no puede decir: a ver ellos querían esto, ellos querían esto otro... Te empiezas a meter en cuestiones, que son parte de la confidencialidad de las negociaciones, y tampoco es bueno hablar de los detalles de estas.

Creo que hay dos partes que quieren tener un futuro positivo en común en el distrito más importante de cobre en el mundo. Tenemos una muy buena relación con Anglo, y con Mitsui una excelente porque son nuestros socios, pero ahora Anglo también lo es y, además, nuestro aliado estratégico. Vamos a desarrollar cosas en conjunto en el distrito.

En definitiva, hemos llegado a un muy buen acuerdo, uno que le permite ganar a Codelco la misma cantidad que esperaba al comienzo,

US\$4.000 millones.

—¿Qué condiciones debiera cumplir Mitsui para que Codelco analice traspasar un porcentaje mayor?

—Nosotros vamos a tomar esa decisión cuando ellos lleguen a ofrecernos el crédito como plazo al 15 de noviembre, que tiene que ser al 3,25% y a 20 años. Vamos a tomar la decisión de si tomamos o no ese crédito, pero lo más probable es que lo hagamos. Además, eso le da a Mitsui la posibilidad de comprarnos a este precio que a nosotros nos encanta vender. Es súper buen negocio. Si nosotros tomamos el crédito, ellos tienen derecho a comprarnos un 4,5% adicional y esperamos que lo hagan también.

—¿Qué tipo de negocios podrían hacer más adelante con Mitsui?

—Principalmente negocios mineros, tenemos un par de proyectos, pero son cuestiones preliminares. No tienen que ser dentro de Chile, aunque estamos abiertos a ver cosas, pero cuando sean realidades vamos a hablar de eso.

—¿Cómo quedaron las relaciones con Mitsubishi?

—Igual que antes, con nosotros nunca han sido socios. No hemos tenido diálogo con Mitsubishi.

## NUEVO DIRECTORIO

—¿Cómo quedará conformado el directorio de Anglo Sur después del acuerdo?

—Serán cinco los directores de Anglo American Sur. Tres serán elegidos por Anglo, uno nosotros y uno Mitsubishi. Nuestro director será Thomas Keller.

—¿Esa es una señal de que el acuerdo logrado es altamente relevante?

— P o r supuesto.

Esto es muy importante para nosotros. Es un activo que vale US\$5.390 millones, pero en realidad vale más. Vale US\$6.500 millones el activo que vamos a estar controlando, por ello debemos tener un director de alta categoría.

—¿Quien lideró las negociaciones?

—Thomas Keller, y participó también Francisca

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/08/2012	ESTRATEGIA - STGO-CHILE	27	3	EL ACUERDO CON ANGLO DEJA PARA CODELCO LO MISMO QUE PRETENDIAMOS ANTES DEL CONFLICTO	13,7x17,9

Castro, gerente de Negocios Especiales. Estuvo también presente Patricio Enei, consejero jurídico de Codelco en todo el proceso. Igualmente participó la gente de Comunicaciones.

— ¿Y la contraparte de ustedes quién era?

— Era Peter Whitcutt, la contraparte de Thomas Keller. Él era el chief negotiator de Anglo. Todo el proceso y las etapas fueron aprobadas por el directorio.

— ¿Tienen alguna estimación de las utilidades que podría generar esta nueva participación en Anglo Sur?

— Eso depende del precio del cobre. Nosotros no damos estimaciones de las cosas que dependen tanto del precio del cobre. Eso

influye muchísimo.

— Una de las críticas que realizó Raimundo Espinoza es que las valorizaciones a las nuevas pertenencias mineras que recibe Codelco con el acuerdo eran dudosas...

— Esa crítica es absolutamente fuera de lugar!!!! Las valorizaciones las han

hecho dos empresas internacionales bajo métodos que son internacionalmente aceptados, que están totalmente establecidos. Estas empresas hicieron su cálculo comparando transacciones similares, están clarísimos los valores. El valor que le hemos puesto de US \$ 400 millones es conservador.

— Si es conservador, ¿el techo cuál sería?

— El techo dependerá de las prospecciones, porque eso puede ser 10 veces mayor. Cuando nosotros prospectemos allí, si encontramos lo que esperamos encontrar, eso

puede subir a 10 veces. Cuando hablamos de estas pertenencias que se estima que son 1.200 millones de toneladas de mineral de cobre. Sólo en Chuquicamata subterránea, toda la fase que tenemos prospectada se estima que serían 1.700 millones toneladas de mineral. Ese es el orden de magnitud de estas pertenencias. Eso si es lo que pensamos que es, puede tener un valor muchísimo más alto.

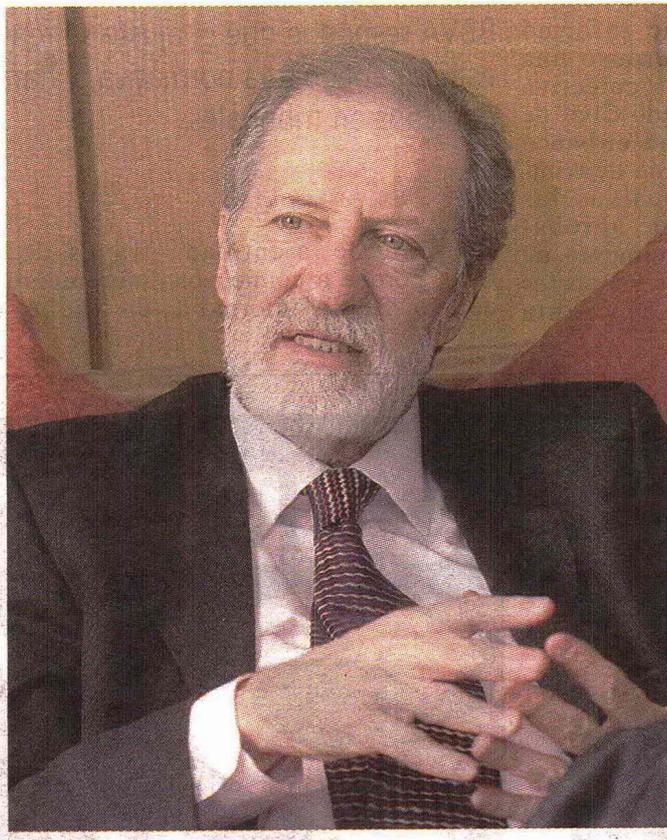
— ¿Esperaban una mayor cooperación o compromiso de parte de Raimundo Espinoza?

— Cada director es independiente. Yo me he preocupado mucho de que los directores puedan actuar en forma independiente, para que sigan sus convicciones y votar según lo que ellos crean que corresponde hacer. Raimundo ha estimado —yo no comparto lo que ha estimado—, que él está por rechazar la operación, pero hubiera preferido tener unanimidad, y que todos hubieran apoyado la operación, pero cada uno juzga las cosas como quiere, y después le rendirá las cuentas al país, pero él en este caso no va a tener que rendir cuentas al país porque, afortunadamente, su postura no fue la que primó, fue un voto disidente y una abstención por una cuestión técnica, pero todos estuvieron a favor. Todos lo vieron clarísimo. Todos somos hombres de negocios que entendemos estas cuestiones.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/08/2012	ESTRATEGIA - STGO-CHILE	27	4	EL ACUERDO CON ANGLO DEJA PARA CODELCO LO MISMO QUE PRETENDIAMOS ANTES DEL CONFLICTO	11x19

# US\$4.000

millones es lo que pretendía Codelco obtener como piso por la negociación con Anglo American.



# 15

de noviembre es la fecha tope en que Mitsui debe ofrecer el crédito a 20 años plazo a la estatal.