

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/05/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	2	"UN ACUERDO ACEPTABLE CON ANGLO PASA POR EL RECONOCIMIENTO DE QUE TENEMOS DERECHO AL 49%" PARTE 01	22,1x25,6



THOMAS KELLER, NUEVO PRESIDENTE EJECUTIVO DE CODELCO Y LAS INTENSAS NEGOCIACIONES CON LA INGLESA:

“Un acuerdo aceptable con Anglo pasa por el reconocimiento de que tenemos derecho al 49%”

Junto a Diego Hernández, lideró desde el primer momento del conflicto las negociaciones con la británica. Ahora a la cabeza de la cuprera, señala que si en estos 30 días no logran un buen negocio para Codelco, “sencillamente vamos a continuar con el juicio”. • VALERIA IBARRA

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/05/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	3	"UN ACUERDO ACEPTABLE CON ANGL PASA POR EL RECONOCIMIENTO DE QUE TENEMOS DERECHO AL 49%" PARTE 02	19,3x24,9

Al próximo presidente ejecutivo de Codelco lo separan cuatro oficinas y 15 metros de su mentor, amigo, y jefe por cuatro días más, Diego Hernández Cabrera, uno de los profesionales más respetados de la minería en Chile y que renunció a capitanear la estatal este jueves, detonando una verdadera bomba en la industria. "Volvemos a repetir la historia", dice Thomas Keller, nuevo timonel de la estatal a partir del 1° de junio. El dimitido presidente fue su jefe en Collahuasi, donde trabajaron cinco años y cuando Hernández se fue, quien lo sucedió en la presidencia de esa minera fue Keller.

—¿Se veía venir que sería presidente de Codelco?

"No, fue una sorpresa. Siempre estuvo dentro de las posibilidades, especialmente si uno está en el cuadro de sucesión, como era el caso, pero la verdad es que esto se adelantó un par de años".

—¿Quien lo convenció de venir a Codelco? ¿Hernández?

"Me atrajo el poder incorporarme a una empresa como Codelco, que es un orgullo no menor para cualquier chileno, es como jugar en la Selección, y por otra parte, el proyecto particular de Diego me interesaba mucho. Y no me equivoqué: todo lo que se ha logrado bajo su liderazgo ha sido tremendamente importante y ha sido un privilegio para mí haber contribuido a la reformulación estratégica de la compañía hecha por él".

—Hernández se fue por diferencias con el directorio. ¿Se siente bien empoderado en este nuevo rol?

"Absolutamente. Acá hay una apuesta total a la continuidad de lo que se ha venido trabajando en estos dos años. La estrategia que Diego Hernández ideó para Codelco sigue plenamente vigente conmigo. El directorio ha sido muy claro en que su estrategia está plenamente vigente y el mandato que tengo yo es continuar realizando el trabajo en la misma línea en la cual la venía haciendo él. Mi nombramiento lo entiendo claramente como un mandato de la continuidad y así me siento cómodo también".

—Pero desde el directorio se ha dicho que Hernández quería más autonomía. ¿Usted quiere más o menos libertad?

"Hay un proceso de ajuste que necesariamente tiene que vivir una compañía en la cual se ha instaurado un nuevo gobierno corporativo hace muy poco tiempo. Ha habido un proceso de afiate, donde todos han tenido que aprender un poco cómo trabajar en conjunto, yo creo que todo el mundo tiene que sacar las lecciones de este período".

—¿El directorio debería darle más libertad al CEO?

"No se trata de darle más... Acá, cada uno tiene que cumplir su rol. Tiene que haber un sano entendimiento entre todas las partes de cuáles son los roles del directorio y cuál es el rol del presidente ejecutivo. Y yo no tengo mayores dificultades en entender cuál es ese rol".

Factor Anglo American

—El presidente del directorio, Gerardo Jofré, dijo que la renuncia de Hernández no fue oportuna por la negociación con Anglo...

"A lo mejor no era el mejor momento, pero ¿cuándo lo es? La discusión con Anglo se puede extender por cuatro años si no llegamos a un acuerdo. Tampoco él va a postergar su decisión por años sólo para resolver el tema con Anglo".

—¿No cambia la estrategia de cara a Anglo?

"Aquí, como en el resto de las cosas relativas a esta empresa, todos los chilenos pueden tener la más absoluta tranquilidad de que en todos los elementos que configuran la estrategia de Codelco hay una continuidad absoluta y estoy muy al tanto de todos los pormenores del negocio con Anglo. He tenido un activo rol en el diseño estratégico de este negocio, en particular del financiamiento, conozco muy en detalle toda la transacción y quiero decirle a todos los chilenos de que no tenemos otro objetivo en estas negociaciones que vamos a llevar adelante en estos 30 días que hacer un buen negocio para Codelco y si no lo podemos hacer, sencillamente vamos

a continuar con el juicio".

—¿Cree que lo ganarían?

"Por supuesto. Tenemos un buen caso".

—¿Por qué negocian entonces?

"Porque siempre un buen acuerdo es mejor que un buen juicio. Pero un mal arreglo no es un *trade off* aceptable".

—¿El 49% sigue siendo su objetivo?

"Nuestro objetivo sigue siendo lograr un acuerdo que sea aceptable para Codelco y eso pasa por el reconocimiento (de parte de Anglo) de que tenemos derecho al 49% (de los activos de la ex Disputada)".

Sus planes en Codelco

—¿Cuál será su sello?

"Si Juan Pablo Arellano fue el artífice del nuevo gobierno corporativo de Codelco, Diego (Hernández) reformuló la estrategia global de la compañía y reorientó la empresa para que ésta siga creciendo y mantenga

su preeminencia en el mercado mundial. Mi impronta ojalá sea no sólo consolidar a Codelco como la compañía productora de cobre más grande sino que se distinga en el mundo por sus altos niveles de eficiencia, competitividad y productividad".

—¿Qué va a pasar cuando en 2012 y 2013 baje la producción de Codelco? ¿Dejará de ser la mayor cuprera?

"Nuestras cifras nos indican que no. Vamos a mantener nuestro sitio. Tenemos una situación privilegiada en materia de reservas y tenemos el deber de desarrollar esa riqueza en beneficio de todos los chilenos para los próximos 40 o 50 años o más".

—En el largo plazo, ¿puede ser Codelco una empresa global en operaciones?

"Ese es el principio orientador de Codelco International: convertirnos en un jugador global en minería metálica, apalancándonos con nuestra base, que es el cobre. Este año se va a terminar

de esbozar el concepto de Codelco International, el plan de negocios, y se someterá al directorio en el segundo semestre".

—¿Brasil, Colombia y Ecuador son las prioridades?

"Sí, y en la medida que identifiquemos oportunidades, podría ser México, donde tuvimos presencia. Tampoco queremos restarnos en el futuro de estar presentes en otros continentes".

—A la luz de esta inestabilidad en Europa, ¿se van a reevaluar los proyectos de Codelco?

"Todos los proyectos de Codelco se reevalúan constantemente. Los proyectos estructurales son proyectos muy buenos y ciertamente la materialización de ellos no está en tela de juicio".

—¿Le gustaría que Codelco tuviera participación de privados?

"No es un tema que me ocupa, no es un tema que me ocupa. La administración no opina de ese tema, ése es un tema del dueño".

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/05/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	4	"UN ACUERDO ACEPTABLE CON ANGLO PASA POR EL RECONOCIMIENTO DE QUE TENEMOS DERECHO AL 49%" PARTE 03	13,1x7,2

“Si la norma es exigente, cerraríamos Ventanas”

Una norma clave en un momento complejo. El Ministerio de Medio Ambiente está elaborando una nueva ley sobre fundiciones justo cuando Codelco y otras empresas de la bahía de Ventanas han sido sindicadas como responsables de episodios de intoxicación de niños en la Escuela de La Greda.

—¿Creen que se le ha cargado la mano a Codelco en la bahía de Ventanas?

“Por supuesto que se nos ha cargado la mano y ha sido injusto porque ése es un polo industrial, hay varias empresas allí y no se han reconocido todos los esfuerzos que ha hecho la compañía en mejorar su desempeño, aunque somos conscientes de que tenemos que seguir mejorando. Es más, se nos acusa sin bases. Nosotros paramos en febrero y marzo, 30 días, y se dieron niveles de excedencia sin que nosotros estuvié-

ramos operando. Nos sentimos maltratados”.

—Si la normativa de fundiciones es muy exigente, ¿van a cerrarlas?

“Por supuesto. Si sale una norma que nos signifique invertir recursos en forma no rentable, nuestra responsabilidad frente a todos los chilenos es gastar bien las lucas”.

—¿Pararían aunque eso implique que queda toda la fundición en manos de China?

“Tiene ventajas estratégicas tener fundiciones. Seguimos apostando a que si bien la nueva normativa será más exigente, se va a ubicar en niveles que haga sentido comercial continuar con la operación de fundición y refinería. Ya empezamos a desarrollar los planes de inversión, que ascienden a US\$ 800 millones”.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
27/05/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	4	5	"UN ACUERDO ACEPTABLE CON ANGLO PASA POR EL RECONOCIMIENTO DE QUE TENEMOS DERECHO AL 49%" PARTE 04	8,3x17,7

“

El directorio ha sido muy claro en que la estrategia que Diego le dio a la compañía sigue plenamente vigente y que el mandato que tengo yo es continuar realizando el trabajo en la misma línea en la cual él la venía haciendo”.

“Nuestro objetivo sigue siendo lograr un acuerdo que sea aceptable para Codelco y eso pasa por el reconocimiento (de parte de Anglo American) de que tenemos derecho al 49% (de los activos de la ex Disputada)”.

“Acá, cada uno tiene que cumplir su rol. Tiene que haber un sano entendimiento entre todas las partes sobre cuáles son los roles del directorio y cuáles los del presidente ejecutivo. Y yo no tengo mayores dificultades en entender cuál es ese rol”.