

COLUMNAS / ESPECIAL MINERÍA Y ENERGÍA

Codelco a la deriva y el cómo se prepara su privatización

El Ciudadano · 14 de abril de 2011





Ya lo habíamos dicho en diversas ocasiones: el señor **Diego Hernández** y otros ex ejecutivos de transnacionales mineras, llegaron a **Codelco** a cumplir el objetivo que siempre persiguieron: su privatización. Pero como para ello se requiere una reforma constitucional y un quórum que es imposible alcanzar en la actualidad, se recurre entonces a una “gestión preparatoria” o “propiciatoria” de una opinión que vaya en ese sentido. Ello consiste en crear tales dificultades financieras y económicas en la Corporación, que se llegue a la “conclusión” que para salvarla ya no queda otro camino que su privatización en su totalidad, o por partes, como ya se está haciendo con la venta de **Edelnor**, del yacimiento **Inca de Oro**, y se preparan las condiciones para la venta de **Ventanas**, **El Salvador** y **Potrerrillos**.

Esta aseveración se está verificando más rápido de lo que yo mismo pensaba. En efecto, en la presentación de su primer año de gestión en Codelco, en una conferencia de prensa el 25 de marzo pasado, el señor Hernández presenta su gestión como un gran éxito en razón que las utilidades de la Corporación aumentaron en 2.020 millones de dólares el 2010, un 16,6%, en relación a 2009. Pero una mirada atenta a las cifras permite decir que es una curiosa manera de presentar las cosas.

En primer lugar, lo que el señor Hernández olvidó comparar es el precio promedio del cobre, que el año 2010 fue de 3,42 dólares la libra, con un aumento de 46,2% en relación a los 2,34 dólares la libra de 2009. Si proyectamos la producción de 2009 al precio de 2010, los ingresos por ventas de Codelco en 2010 debieron superar los 15 mil millones de dólares, es decir alrededor de 800 millones de dólares más que los realmente obtenidos. La relación ingresos/producción de cobre del año 2010, es de lejos el peor ejercicio desde el 2004 a la fecha.

En segundo lugar, en 2010 hubo un aumento de los costos de 1.231 millones de dólares, es decir 20,6% más que el año 2009, y también los más elevados desde el año 2004.

En consecuencia, entre disminución de las ventas y aumento de costos, el ejercicio 2010 fue peor que el 2009 en a lo menos 2 mil millones de dólares, y eso que el año 2009 era ya uno de los peores resultados de Codelco de los últimos cinco años.

Comparemos lo malo que fueron los resultados de Codelco el 2010 en relación al año 2006 por ejemplo. Ese año, el precio promedio del cobre fue de 3,05 dólares la libra, es decir 12,1 % menos que el 2010. Sin embargo, el año 2006 las ventas de Codelco alcanzaron a 15.825 millones de dólares, es decir 1.657 millones de dólares más que el 2010 con similar producción. Si los parámetros de 2006 los proyectamos a la producción y precio del 2010, los ingresos por venta hubieran sobrepasado 17 mil millones de dólares. Sin embargo, los ingresos de Codelco el año 2010 alcanzaron solamente a US\$14.068 millones, US\$3 mil millones por debajo de lo que se debió obtener. No existe nada que pueda justificar esta considerable caída de los ingresos de Codelco el año 2010 en relación al 2006, porque fuera del cobre, en el año 2010 los precios del oro y la plata son casi el doble que el 2006, y solo el precio del molibdeno es inferior. Si a esta caída de los ingresos le sumamos 1.176 millones de dólares de aumento de costos en relación al 2006, nos arroja que los resultados de 2010 son peores que los del año 2006 en

más de 4 mil millones de dólares. ¿Dónde está entonces el profesionalismo del Directorio y de las nuevas autoridades de Codelco?

Comparando precio y producción, los ingresos por ventas de Codelco el año 2010, son de lejos los peores de los últimos siete años. ¿Por qué bajaron tanto los ingresos por venta de Codelco con la gestión del señor Hernández? Ya sabemos, y lo hemos escrito antes, el señor Hernández es experto en perder dinero en los mercados de futuro del cobre, que es un mercado especulativo donde no se transa cobre físico. En 1995 **Minera Mantos Blancos** (hoy **Anglo American Norte**), dirigida entonces por el señor Diego Hernández, perdió el 25% de sus ingresos operacionales en los mercados de futuro del cobre. “Curiosamente”, el señor Hernández fue premiado por la casa matriz Anglo American. ¿Por qué? Pues porque fue una empresa relacionada la que percibió las ganancias que perdió Mantos Blancos que –además- no pagó impuesto a la renta en **Chile** porque perdió todas sus ganancias de ese año. Magia pura: perder para ganar más.

La misma magia parece estar ocurriendo en Codelco, puesto que no se explica que con el precio del cobre observado en 2010, Codelco haya tenido una caída tan considerable en sus ingresos por venta en relación al año 2009, y sobre todo en relación a los años 2006 y 2007. Esta inexplicable caída de las ventas, que supera largamente los 3 mil millones de dólares en relación a los años 2006 y 2007, solo puede ser explicado por pérdidas en los mercados de futuro del cobre, puesto que este tipo de pérdidas son contabilizadas como disminución “extracontable” de los ingresos por ventas, lo que permite disfrazarlas y ocultarlas y que no aparezcan en la contabilidad. Sólo nos falta conocer quiénes o qué empresas “ganaron” o que fueron favorecidas con estas pérdidas de Codelco en los mercados de futuro del cobre.

Ahora bien, si estas pérdidas, o técnicamente disminución de los ingresos por ventas, no se produjeron en los mercados especulativos de derivados, entonces se perdieron en la venta de cobre físico. Es decir Codelco debió haber vendido varios

barcos cargados con barras de cobre a precios muy inferiores al mercado. Nuevamente cabe la pregunta: ¿quiénes fueron los favorecidos con estas ventas a menor precio? Solo cabe esperar que los favorecidos no sean filiales de empresas “amigas” como **BHP Billiton**, Anglo American o **Xtrata**, la otra socia mayoritaria de **Collahuasi**. Evidentemente que los primeros interesados en investigar esta situación, debiera ser el nuevo, muy profesional y calificado directorio de Codelco, en el que participa el señor **Fernando Porcile**, ex alto ejecutivo de varias transnacionales mineras y que conoce a la perfección el negocio minero. Pero no se oye padre, el directorio parece no haberse dado cuenta de esta colosal caída de los ingresos de la empresa que dirige.

CONTROLADORES AUSENTES

El segundo interesado en sacar conclusiones sobre este tema debiera ser el ente fiscalizador de Codelco que es **Cochilco**, pero este organismo nunca ha fiscalizado en el pasado y ahora lo hará menos que nunca. Por su parte, la **Contraloría** puede fiscalizar a través de Cochilco, e incluso lo puede hacer de oficio aunque no exista queja o solicitud de parte de alguna persona o institución. Pero estas enormes pérdidas significan una menor recaudación tributaria de a lo menos 1.500 millones de dólares, por lo que el **S.I.I.** debiera estar altamente interesado en investigar esta situación. Finalmente, como estas pérdidas son muy superiores a los 170 millones de dólares que perdió **Juan Pablo Dávila** en 1994, con mayor razón la **Cámara de Diputados** debiera designar una Comisión Investigadora, independientemente, y que además entren a tallar nuestros tribunales de justicia.

Cuando fue designado el señor Diego Hernández como Presidente Ejecutivo de Codelco, tanto las autoridades de gobierno como el directorio de la empresa, se felicitaron de su elección por su indudable capacidad técnica y experiencia de alto ejecutivo de transnacionales mineras, y que a la vez se designara como Vicepresidente de Administración y Finanzas al señor **Thomas Keller**, ex Presidente Ejecutivo de Minera Collahuasi. En consecuencia, esta colosal caída de

los ingresos de Codelco, no puede deberse a inexperiencia o incapacidad técnica de estos ejecutivos, por el contrario, tienen demasiada experiencia en la minería del cobre. ¿Por qué entonces su primer año de gestión en Codelco es un fracaso, cuando en principio venían para aumentar la competitividad de la empresa?

La respuesta no puede ser otra que la que siempre sostuve: llegaron para ir generando las condiciones para privatizar Codelco, y los resultados de 2010, están ahí para demostrarlo.

La metodología está clara: se presentan éxitos maquillando cifras. Al cabo de algún tiempo, “se constata” que en realidad la situación está francamente mala y se necesitan medidas “extremas” que, por supuesto, no impliquen que el presupuesto del Estado, tan “preocupado” o “focalizado” en las necesidades urgentes de la gente, sea distraído en salvar una empresa. No queda otra solución que la venta.

Por **Julián Alcayaga O.**

Economista

www.defensadelcobre.cl

Fuente: [El Ciudadano](#)