

| Fecha      | Fuente                  | Pag. | Art. | Título  | Tamaño    |
|------------|-------------------------|------|------|---|-----------|
| 15/11/2010 | ESTRATEGIA (STGO-CHILE) | 12   | 2    | PRESIDENTE DE CODELCO RECHAZA POLITICA DE CONTRATOS A FUTURO PARTE 01 | 24,4x11,7 |

GERARDO JOFRE

## Presidente de Codelco Rechaza Política de Contratos a Futuro

YOKOHAMA, JAPON  
RODOLFO CARRASCO, ENVIADO ESPECIAL  
EN LA GIRA PRESIDENCIAL

El presidente del directorio de Codelco abordó en Japón, con ESTRATEGIA, las implicancias del alto precio del cobre, la situación generada por los contratos a futuro suscritos por la administración de Juan Villarzú y las expectativas de nuevos negocios en Asia.



■ **INDIA Y CHINA.** "El alto precio del cobre pensamos que no es algo coyuntural, sino que es una situación que tiene un fundamento en la gran demanda China y la que, probablemente, va a venir también de otros países como India".

| Fecha      | Fuente                  | Pag. | Art. | Título  | Tamaño    |
|------------|-------------------------|------|------|---|-----------|
| 15/11/2010 | ESTRATEGIA (STGO-CHILE) | 12   | 3    | PRESIDENTE DE CODELCO RECHAZA POLITICA DE CONTRATOS A FUTURO PARTE 02 | 10,3x21,6 |

YOKOHAMA, JAPON

RODOLFO CARRASCO, ENVIADO ESPECIAL  
EN LA GIRA PRESIDENCIAL

### —¿Cómo han sido estos primeros meses en Codelco?

—Muy intensos, con un directorio muy comprometido en sus tareas. Hemos trabajado duro, por lo menos con dos directorios y cuatro comités por mes, donde entramos en los temas de fondo. Es una experiencia muy potente para ir conociendo la empresa.

### —Pero le tocó encabezar la compañía con precios récords del cobre...

—Ha sido un período con el precio del cobre subiendo, por lo tanto, los resultados han acompañado mucho y han sido muy buenos. Es una etapa de bonanza, y hemos estado trabajando fuerte, en especial en los proyectos de inversión que requieren tomar muy buenas decisiones y ejecutarlo muy bien. Ese será un trabajo importante del directorio, que esos proyectos lleguen a buen término.

### —¿Cómo influye en la gestión el alto precio del cobre?

—Por un lado, los proyectos se hacen más atractivos, a pesar de que las producciones empiezan en mucho tiempo más, pero uno no puede pensar que necesariamente va a tener este valor en ese tiempo. Sin embargo, el tema del precio

alto pensamos que no es algo coyuntural, sino que es una situación que tiene un fundamento en la gran demanda China y la que, probablemente,

va a venir también de otros países, como India. Sólo China tiene una demanda enorme y pensamos que la oferta mundial de cobre no es capaz de

ponerse rápido a la altura de esa presión compradora.

## CONTRATOS A FUTURO

### —¿Cómo afecta a la compañía que fueran firmados entre 2005 y 2007 contratos a futuro que tienen comprometida cerca del 10% de la producción hasta 2013?

—Actualmente es un poco menos, porque originalmente estos contratos se firmaron por un monto del orden de las 700 mil toneladas métricas, que es mucho, pues la producción es 1.700.000 toneladas métricas. Ya se han hecho pérdidas sustantivas, y ahora van quedando unas 300.000 toneladas pendientes, eso hasta el 2013 que es la última, pero están más concentradas en los años 2011 y 2012. Esa cifra de toneladas es aproximadamente un sexto de la producción de un año, pero es bastante plata, y todavía hay una exposición grande del orden de US\$ 2 mil millones, que es el valor estimado de las pérdidas por hacer.

### —¿Cómo analiza que se hayan firmado contratos a futuro a un precio promedio de US\$ 2 la libra y otros a menos?

—Se hicieron a menos, a un promedio de US\$ 1,20 la libra y US\$ 1,30 libra. Me cuesta mucho juzgar las decisiones que se tomaron antes, porque no estuve en esos zapatos, ni en esos asientos en ese momento. Uno después dice ¿Cómo pensaban que ese precio era bueno el contrato?, pero habría que haber estado en ese momento. Las decisiones se tomaron en otros tiempos, pero

| Fecha      | Fuente                  | Pag. | Art. | Título  | Tamaño    |
|------------|-------------------------|------|------|---|-----------|
| 15/11/2010 | ESTRATEGIA (STGO-CHILE) | 12   | 4    | PRESIDENTE DE CODELCO RECHAZA POLITICA DE CONTRATOS A FUTURO PARTE 03 | 13,8x16,6 |

a mí en general no me gusta mucho la idea de vender cobre a futuro, creo que nosotros tenemos el riesgo, los precios se mueven junto con los costos, o sea, cuando sube el valor suben los costos.

A uno le puede pasar que venda a futuro porque encuentra muy buenos los precios, pero si a futuro suben no sólo deja de ganar eso, sino que hasta puede que pierda plata, por eso no me gusta esa modalidad, pero me cuesta mucho juzgar lo que se hizo antes.

—¿La política actual es vender sólo a spot o también a futuro?

—Nosotros no estamos haciendo nuevos futuros, y no tenemos intención de hacerlo. Los únicos futuros que sí se hacen son los llamados de flexibilización comercial. La política nuestra es vender el cobre al precio del mes siguiente, y si hay clientes que prefieren comprar al precio de este mes nosotros —esa es la flexibilización comercial— le vendemos, pero como futuro para el mes siguiente, como una cuestión corta, que no sea distinta a nuestra política comercial.

—¿Es posible revisar estos contratos firmados por administraciones anteriores?

—No se trata de revisar los contratos, sino que la política, y eventualmente hacer otros contratos o compensarlos. No

es que se puedan revisar para deshacer lo que se ha firmado, sino que se puede cerrar posiciones para no seguir hacia adelante con esto, pero no es fácil, porque uno puede cerrar posición y que se venga el precio para abajo.

—¿Entonces no existirán contratos a futuro en su gestión?

—Decir que no van a haber contratos a futuro en mi administración no se puede asegurar, pero por ahora no se divisan. No nos interesa estar activos

en el mercado de futuros por el momento.

—¿Cuánto es lo que se dejó de ganar por estas operaciones a futuro?

—La pérdida a junio de 2010 que habíamos acumulado es US\$ 2.120 millones por operaciones a futuro, y había en ese momento una exposición de US\$ 1.800 millones, o sea, el efecto total era de casi US\$ 4.000 millones, considerando la exposición que todavía no es pérdida.

“Se hicieron a menos (de US\$ 2 la libra), a un promedio de US\$ 1,20 la libra y US\$ 1,30 libra”, explicó Jofré respecto de los contratos que se firmaron bajo la vicepresidencia ejecutiva de Juan Villarzá.