

IVÁN ARRIAGADA

y negociaciones
colectivas en la minería:
“Los acuerdos que hace
una compañía no son
transferibles a otra”



El presidente ejecutivo de Antofagasta Minerals no cree que los trabajadores mineros sean privilegiados, sino que tienen condiciones distintas de trabajo que justifican sus altos salarios. En esta entrevista, también responde a los rumores del supuesto interés de BHP por su empresa, de sus primeros meses como accionista de la peruana Buenaventura y de la necesidad urgente de que la autoridad defina el futuro de su mina Zaldívar.

Una entrevista de IGNACIO BADAL Z. | Foto ANDRÉS PÉREZ



Esta semana Iván Arriagada estuvo en Antofagasta celebrando los 80 años de la Asociación de Industriales de esa ciudad, y donde fue uno de los invitados de honor a una cena a la que asistieron 1.100 personas. Claro, porque es parte de un sector que en las últimas décadas le ha cambiado la cara a esa capital regional. “Si uno se retrotrae 40 años atrás, Antofagasta no tenía muchos sectores económicos en desarrollo. Estaba estancada. Y llegó la minería privada, que partió con Escondida y siguió con otros yacimientos que se fueron desarrollando, y eso es lo que ha impulsado el desarrollo de la región”, rememora el presidente ejecutivo de Antofagasta Minerals (Amsa), el brazo minero del grupo Luksic, que en esa región cuenta con las faenas cupríferas Antucoya, Centinela y Zaldívar, aunque su

principal operación es Los Pelambres, al sur de la Región de Coquimbo.

Pero Escondida, la mayor mina de cobre del mundo, propiedad de BHP, y por tanto, competidora de Amsa, estuvo en el ojo público en las últimas semanas por la huelga que concluyó con un bono de término de negociación (BTN) récord de \$32 millones y un reajuste salarial de IPC más un 3%. En los dos últimos años, Amsa logró acuerdos en varias negociaciones colectivas con sindicatos de Centinela, Zaldívar y Los Pelambres. Su convenio con Centinela incluyó un BTN de \$19,6 millones y en Pelambres, un BTN histórico de \$25 millones.

-Bajo el prisma de estos números, ¿los trabajadores mineros son privilegiados, como lo dijo hace 24 años el expresidente Patricio Aylwin?

-No. Y creo que hay varios factores aquí en juego. Lo primero es que la minería es un sector que se desarrolla en plazos muy lar-

gos, por lo tanto, las relaciones laborales hay que pensarlas también en ciclos largos. En Amsa buscamos construir relaciones de largo plazo y acuerdos sustentables con nuestros trabajadores. Y en ese contexto, cada faena en particular es distinta y cada caso es diferente, con productividades distintas, condiciones geológicas diferentes, condiciones de trabajo particulares. Por tanto, los acuerdos que hace una compañía no son transferibles a otra, porque las condiciones de productividad son muy especiales. Además, el trabajo minero tiene también condiciones especiales: jornadas que involucran turnos, que ocurren en muchas ocasiones fuera de lugares urbanos e implican el traslado de trabajadores a lugares remotos y requieren una cierta disciplina personal de trabajo, con factores como la seguridad. Las condiciones que se acuerden se suscriben dentro de la institucionalidad, voluntariamente por las partes y por lo tan-

to, esos son los criterios que han primado y deben primar.

Arriagada dice que no se puede referir al caso particular de su competidor, pese a que los factores que cita son transversales. Y agrega otro: el hecho de que sea un sector “altamente sindicalizado”, lo que también lo hace particular, e insiste en que estas condiciones no son extrapolables a otros sectores ni a otras faenas mineras.

-Hay otro elemento que los sindicatos plantean como esencial entre las razones de sus altas remuneraciones, que es el de las altas ganancias de las empresas mineras. ¿Considera esta razón también dentro de ese mix?

-Me parece que no es lo central. Y explico por qué. Las relaciones laborales deben construirse sobre bases sustentables para que el negocio se desarrolle y crezca. Pero hay estamentos distintos y no es bueno confundirlos. En el caso de los inversionistas,



sus retornos están sujetos a la volatilidad del precio del cobre y, cuando este se reduce, son menores. También hay periodos largos donde de los inversionistas no tienen retornos, porque hay que reinvertir. En el estamento de los trabajadores, como del mundo ejecutivo, el componente de remuneraciones es principalmente, no únicamente, fijo, no depende del precio del cobre y cuando este cae, las remuneraciones se mantienen y cuando hay periodos de reinversión, también. Por tanto, son lógicas y condiciones de riesgo distintas, por lo que hay que mirarlo separadamente. Son estamentos distintos que se complementan.

BHP: tan cerca, tan lejos

-A propósito de Escondida, su dueño, BHP, dejó atrás su oferta por Anglo American y el mercado preveía que podría ir por Lundin Mining o por Antofagasta. Con Lundin firmó un joint venture. ¿BHP se acercó a ustedes para algo similar?

-No comentamos rumores. Nuestra estrategia está centrada en desarrollar nuestros proyectos orgánicos propios y no depende de que hagamos M&A, transacciones con otras partes, sino que principalmente desarrollemos nuestros proyectos.

-La acción de Antofagasta plc cayó de 2.410 libras en mayo a 1.878. ¿Es sólo precio del cobre o también la baja en producción del 4% en el primer semestre? JP Morgan rebajó su precio objetivo el mes pasado.

-En general, el precio de la acción tiene una correlación con el precio de los commodities y del cobre. Respecto a nuestro desempeño en el primer semestre, tiene que ver básicamente con menores leyes en Centinela y el hecho de que en Pelambres tuvimos una mantención extensa en el concentrado, que hizo que guardáramos en inventario el concentrado producido y no lo registráramos como producción. Dadas las menores leyes en Centinela, revisamos la guía del año y, con el rango inicial de entre 670.000 y 710.000 toneladas, dijimos que íbamos a estar en la parte baja de ese rango. Esas leyes se van a recuperar hacia fines de este año y el próximo. Y ese inventario prevemos que lo vamos a bajar en el transcurso de este año y puede que una parte también en el próximo.

Buenaventura, “buena inversión”

En diciembre pasado, Antofagasta Plc, la matriz en Londres de Amsa, entró a la propiedad de la peruana Compañías de Minas Buenaventura, al adquirir el 19% de sus acciones. Los directores del grupo, Arriagada y Andrónico Luksic Lederer, han asistido a tres directorios. Y la relación con la mesa y la administración ha sido “cordial y colaborativa”, dice.

“Buenaventura nos pareció atractivo, porque Perú es una jurisdicción con un sector minero fuerte, desarrollado, con afinidad cultural-lingüística con Chile, que pensamos que estaba con una valorización atractiva y con una cartera de operaciones con desarrollo potencial que vimos interesante”.

-¿Ya hay ideas o proyectos en conjunto?

-Hemos estado en la etapa de trabajar para conocer cuáles son las oportunidades y desafíos de sus operaciones. Estamos ahora im-

pulsando los proyectos en los que ellos están trabajando e identificando qué posibilidades puede haber para construir valor a partir de la cartera que tienen.

-Buenaventura ganó US\$74 millones en el segundo trimestre, revirtiendo las pérdidas del año anterior. ¿Fue buena inversión?

-Lo que hemos visto confirma el interés que teníamos y nos parece una buena inversión.

-Hace poco dijeron que estaban revisando opciones en Perú, Canadá, Estados Unidos y Argentina. ¿De qué se trata?

-Tenemos un esfuerzo de exploración afuera, centrado en Perú y localidades en Norteamérica, pero son de menor tamaño y en etapas tempranas.

-¿Y en Argentina?

-No tenemos actividad directa. Observamos lo que ocurre con interés, pero no tenemos blancos específicos.

-En EE.UU., ¿ya dieron por perdido el proyecto Twin Metals?

-Lo seguimos sosteniendo. Creemos que tiene valor y viabilidad en el largo plazo. Hay ciertos derechos mineros que están siendo litigados, por lo que tenemos que resolver esto en tribunales donde creemos que va a prevalecer nuestro derecho a la propiedad. Dado el resto de los derechos mineros que no son materia de juicio, estamos pensando una secuencia distinta para el proyecto, partiendo por el recurso donde no tenemos litigios.

-Se ve la elección de EE.UU. Por Twin Metals tuvieron problemas con Trump y con los demócratas. ¿Cuál sería el mejor escenario electoral para el proyecto?

-Miramos el desarrollo del proyecto con independencia de quién salga elegido. Hoy los metales críticos son importantes para los países y Estados Unidos lo ha declarado, busca seguridad de suministro, e incluso ha pasado legislación con ese objetivo. Y, por lo tanto, cualquiera que sea el resultado de la elección, esos criterios prevalecen.

Urgencia por Zaldívar

Amsa está invirtiendo US\$ 7.500 millones en Chile para lograr una producción de 900 mil toneladas, desde 660 mil el año pasado.

El proyecto mayor es en Centinela, por US\$4.400 millones, que ya está en construcción y se espera para 2027: “Nos está yendo bien, de acuerdo al programa. Cuando termine, vamos a aumentar la producción en 170 mil toneladas de cobre equivalente y con costos más competitivos”, dice. En 2023, Centinela produjo 163 mil toneladas de concentrados y 79 mil de cátodos de cobre.

En Los Pelambres, ya concluyeron el proyecto Infraestructura Complementaria de US\$2.200 millones, con la primera fase de su planta desalinizadora de agua de mar y una cuarta línea de molienda, que “está operando satisfactoriamente”. Ahora partieron con el proyecto Adaptación Operacional, de US\$2 mil millones, que busca reemplazar el concentrado, moviéndolo fuera de las áreas pobladas, y ampliar la planta desalinizadora.

“Estas inversiones son las que nos van a acercar a las 900 mil toneladas”, dice.

Para este segundo semestre, además, está prevista la presentación al SEIA de su pro-

yecto Extensión de Vida Útil, para que Los Pelambres pueda ser explotada hasta el 2050. “Esa es la base de nuestra estrategia, centrada en crecimiento orgánico, desarrollo de nuestros propios yacimientos, que tiene menos riesgo, costos más competitivos y nos permite ejecutar esos proyectos más rápido y llegar con producto al mercado más rápido”, explica.

-Respecto a Zaldívar, ¿creen que la autoridad ambiental les permitirá usar agua continental, si justamente esa ha sido esa la piedra de tope en todo este tiempo?

-Creo que tenemos un caso robusto, para continuar la extracción de agua por un periodo acotado de tres años, del 2025 al 2028. Inicialmente, la visión era extender la extracción por el periodo de vida útil, pero hoy es muy acotado. A partir del tercer año nos comprometemos a desarrollar un proyecto que permita continuar con Zaldívar hasta el 2050, con una inversión de US\$1.200 millones, y una solución de agua distinta, ya sea de agua de mar que desarrollaríamos o una alternativa que involucre a un tercero. Venimos tramitando esto hace mucho tiempo (desde 2017) y queremos que se resuelva luego positivamente.

-¿Cuánto les queda de permiso?

-Estamos a nueve meses de que venza el permiso, en mayo del 2025. Nos preocupa mucho poder trabajar con la autoridad en destrabar cualquier nudo. En el cuarto trimestre debemos presentar el plan de cierre

temporal de Zaldívar, por lo que es muy importante que antes de fin de año tengamos una señal que nos permita tener claridad respecto de la continuidad. Lo importante es que la autoridad entienda la urgencia que esto tiene.

-Sería probable que la autoridad les dijera que paralicen la mina y vuelvan con la solución de agua de mar en tres años más.

-Sería muy desfavorable y negativo, porque nos obligaría a hacer una detención y, al cesar la actividad, se perdería la fuente de trabajo. Ese costo es innecesario.

-A un año de la aplicación del royalty minero, ¿cuánto les ha significado?

-Al pararse a un año, es bueno constatar que la industria ha logrado avanzar en sus inversiones más importantes. Junto con eso, hoy están llegando a las comunas los recursos del royalty y, por lo tanto, hay beneficios tangibles. Ahora, el royalty tenía un compromiso del gobierno de una reforma al sistema de permisos para hacerlo más expedito. Y eso está todavía pendiente. Es importante, porque el royalty significó también una mayor tributación y, por tanto, un impacto en la competitividad del sector. En el caso de Amsa, la tasa efectiva de impuestos en el pasado era del orden del 37% y en esta primera mitad del año fue de más del 43%.

-¿Y cuánto aportó en royalty Antofagasta Minerals?

-En el primer semestre, fue poco más de US\$13 millones. ●