



Máximo Pacheco, presidente del directorio de Codelco.

la propiedad de Los Bronces en 2012, ejerciendo la opción de Enami para comprar el 49%, un deal ideado y ejecutado por Diego Hernández. El plan era que Codelco se asociara con la japonesa Mitsui para ejercer este derecho (abierto cada tres años), pero desató tal furia en su archienemiga Mitsubishi, que ésta hizo otra oferta, casi duplicando el precio y se alió con Anglo para bloquear la operación de la estatal y Mitsui. Tras un año de disputa legal, salió humo blanco y Codelco, más las dos niponas, entraron en la propiedad de Los Bronces, donde siguen. Y todos contentos; tanto, que aprobaron el plan minero conjunto este 19 de febrero.

POR VALERIA IBARRA

El sopor del verano santiaguino se vio interrumpido este jueves 20 de febrero cuando, en la madrugada, Codelco y Anglo American sorprendieron con la creación de una entidad conjunta para manejar lo que es el cuarto distrito con más cobre en el mundo: Los Bronces-Andina. Un deal que destraba US\$ 5.000 millones en 21 años, desde 2030 a 2051 y aumenta en 2,8% la producción del metal rojo del país. Para extraer ese nivel de cobre, las compañías calculan que se requeriría entre US\$ 2.500 millones a US\$ 3.250 millones. Aquí se logra lo mismo sin poner ni un peso.

La alianza, inédita en Chile, no lo es a nivel mundial y más bien continúa lo que Codelco viene haciendo -a distinto ritmo y con diferente éxito- desde hace décadas. El mismo chairman de la estatal, Máximo Pacheco, lo señala: "somos socios de Anglo American Sur, de Teck en Quebrada Blanca, de Freeport en El Abra, de Río Tinto en Nuevo Cobre, somos socios con Mitsui en Anglo American Sur [Los Bronces]".

Eso en cobre, porque en litio suscribió una alianza con SQM para explotar el Salar de Atacama y busca socios para el Salar de Maricunga, donde compiten firmas como Río Tinto, las chinas Tianqi, BYD y CATL y la local grupo Errázuriz, entre otras.

Con el acuerdo con Anglo, "Codelco se conecta con las más grandes, está más cercana a ser una empresa global". Quien lo dice es Diego Hernández, un peso pesado de la industria y expresidente ejecutivo de Codelco, así como de Antofagasta Minerals y BHP Base Metals.

La red de acuerdos

Codelco ha intensificado la alianza con privados en la era Pacheco,



Codelco Inc: la red de alianzas y acuerdos de la estatal que la posicionan como un jugador global

Si bien la estrategia con privados se intensificó en la era Pacheco, antes ya existieron períodos de frenesí asociativo, con lazos con Mitsui, Anglo American, Río Tinto, Freeport, Kinross, PanAust y Glencore, entre otras.

pero lo cierto es que antes ya hubo períodos de frenesí empresarial.

Juan Carlos Guajardo, director ejecutivo de Plusmining, identifica tres: la administración de Juan Villarzú (que estuvo dos veces, con Frei-Ruiz Tagle y Ricardo Lagos); el arribo de Diego Hernández como presidente (2010 a 2012) y la actual, con Pacheco como presidente del directorio, que a su juicio "ha roto todos los moldes". "El resto de los presidentes ejecutivos han sido más conservadores, más estatistas", reflexiona el analista.

Diego Hernández explica que las sociedades con privados siguen la lógica de la industria, dado que "reducen el riesgo financiero en inversiones que son cuantiosas y de largo plazo, les permite mayor diversificación geográfica, todo en la medida que la operación se maneje bien".

Con las predecesoras de Freeport McMoran (Cyprus y Phelps) se asoció en El Abra, donde la estadounidense tiene el 51% y Codelco 49%. Como no tenía recursos monetarios, la estatal aportó el mineral y tuvo que dictarse una ley especial en 1992 para poder hacer este negocio. Ahora que esta operación planea su expansión y requiere US\$ 7.500 millones los expertos creen que si la estatal no aporta capital, tendrá que diluirse o vender una parte. No vale aportar, como antes, recursos mineros. "Eso ya lo hizo", precisa Hernández.

Con Río Tinto está en Nuevo Cobre (donde la multinacional tiene el 57,54% y Codelco el 42,26%), pero la historia de este negocio hay que rastrearlo 30 años atrás, cuando la estatal constituyó una sociedad para buscar oro en Atacama llamada Agua de la Falda con socios que han variado, desde Barrick hasta Meridian Gold. Cuando los geólogos vieron que había más cobre que oro, el socio cambió y entró Río Tinto en 2023. "Es un yacimiento mediano, no grande", señala Juan Carlos Guajardo.

Otra sociedad destacada es con Anglo American en Los Bronces, donde Codelco tiene el 20% y que es -según los conocedores de las tratativas- la base del último acuerdo. Es una historia rocambolesca: la estatal entró a

Polémica de Quebrada Blanca

La compra del 10% que Enami tenía en Quebrada Blanca en septiembre del 2024 fue, a juicio de Juan Carlos Guajardo, "bueno para Codelco y malo para Enami: lo mejor habría sido abrir el proceso a otros actores".

Diego Hernández cree que una vez definido que esa participación quedaría en manos del Estado, que fuera Codelco el comprador le parece positivo. Por esa propiedad, la corporación pagó US\$ 520 millones.

La estatal tiene otras alianzas menos vistosas: en Inca de Oro, con la australiana PanAust; con la canadiense Kinross en Minera Purén (oro) y con Xstrata do Brasil (hoy de Glencore) en Brasil. En el rubro tecnológico, es socia de Honeywell en Kairos Mining.

El peor negocio: Minmetals

La crítica falta de capital y la negativa del ministro de Hacienda de la época -Nicolás Eyzaguirre- a que Codelco se endeudara, llevaron a Juan Villarzú en 2006 a negociar con acuerdo con la china Minmetals para viabilizar la construcción de Gaby (hoy la división Gabriela Mistral).

Con la asiática suscribió un contrato de compra preferente de 55.750 toneladas de cobre anuales por 15 años, a un precio entre US\$ 1 y US\$ 1,5 la libra. El documento se firmó en febrero de 2006, pero ya en mayo de ese año la cotización del cobre triplicaba el valor del contrato y seguía subiendo. "Fue el peor negocio de Codelco", recuerda Hernández. Expertos calculan que la estatal perdió sobre US\$ 3.000 millones. La sociedad con Minmetals se disolvió en 2016.

Litio con SQM

La alianza de Codelco y SQM busca desarrollar el Salar de Atacama desde 2030 hasta 2060, aumentando la producción a 300 mil toneladas sin extraer más caliche de la cuenca y con una tecnología nueva. Ahi Corfo entregó a Codelco en 2023 el poder de representarlo en los contratos futuros en el salar, ya que la agencia estatal es la dueña de las pertenencias que le arrienda a SQM y Albemarle.

El valor presente de ese negocio oscila entre US\$ 25.000 millones a US\$ 50.000 millones, dependiendo de la cotización del litio.