



**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA “DE LAS ACTUACIONES DE
COCHILCO Y OTROS ÓRGANOS DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO, EN
RELACIÓN CON IRREGULARIDADES EN PROCESOS DE LICITACIÓN DE
CODELCO, PARTICULARMENTE DIVISIÓN EL SALVADOR”
PERÍODO LEGISLATIVO 2018 – 2022
367ª LEGISLATURA**

ACTA DE LA SESIÓN N° 8, ORDINARIA, CELEBRADA EL LUNES 15 DE ABRIL DE 2019, DE 14.40 A 16.05 HORAS.

SUMARIO: La comisión se reunió con el objeto de continuar con el análisis de las materias a que se refiere el mandato conferido por la Sala. Para estos efectos, se cursó invitación al señor César Pavez, Presidente del Sindicato N°2 de la empresa Santa Elvira S.A.; Pedro Prado y William Prado, representantes de la Empresa Santa Elvira S.A.; y Jorge Maturana, administrador del contrato en la División El Salvador de la Empresa Santa Elvira S.A.

I.- PRESIDENCIA

Presidió la sesión la diputada señora **Daniella Cicardini**.

Actuó como Secretario de la Comisión el señor Juan Carlos Herrera Infante, y como abogada ayudante la señora Carolina Aqueveque.

II.- ASISTENCIA

Asistieron los diputados (as) integrantes de la Comisión, señores (as) **Daniella Cicardini (Presidenta), Sergio Gahona, Marcela Hernando, Issa Kort, Nicolás Noman, Juan Santana, Gabriel Silber y Pablo Vidal**.

En calidad de invitados, asistieron los representantes de la empresa Santa Elvira, señores Pedro Prado Páez (Director), William Prado Muñoz (Gerente General), Jorge Maturana Usedo (Administrador de Contratos) y la señora Karina Prado Muñoz. Asimismo, asistió el señor Pedro Prado Muñoz, Gerente General de MSG S.A. (ambas empresas del Grupo Prado).

El Presidente del Sindicato N° 2 de la empresa Santa Elvira S.A., no asistió a la presente sesión.

III.- ACTAS¹

El acta de la sesión 6ª ordinaria se dio por aprobada por no haber sido objeto de observaciones.

El acta de la sesión 7ª ordinaria se puso a disposición de los señores (as) diputados (as).

IV.- CUENTA²

Se recibieron los siguientes documentos:

¹ Las actas de las sesiones de la comisión se encuentran disponibles en el siguiente link: https://www.camara.cl/trabajamos/comision_sesiones.aspx?prmID=2081

² Los documentos de la cuenta se encuentran disponibles en el siguiente link: <https://www.camara.cl/pdf.aspx?prmID=60728&prmTIPO=DOCUMENTOCUENTACOMISION>

1.- Oficio N° 14.583 del Secretario General de la Corporación mediante el cual comunica que la Sala accedió a la solicitud de prórroga del plazo de vigencia de la Comisión Especial Investigadora por 90 días, esto es, hasta el 2 de agosto, para dar cumplimiento a su cometido (Respuesta Oficio N° 024).

2.- Oficio N° 14.616 del Abogado Oficial Mayor de Secretaría, por el cual comunica que el diputado señor Juan Santana Castillo reemplazará en forma permanente en esta Comisión Especial Investigadora, al diputado señor Juan Luis Castro González.

V.- ORDEN DEL DÍA

La comisión se reunió con el objeto de continuar con el análisis de las materias a que se refiere el mandato conferido por la Sala. Para estos efectos, se cursó invitación a los señores César Pavez, Presidente del Sindicato N°2 de la empresa Santa Elvira S.A.; Pedro Prado y William Prado, representantes de la Empresa Santa Elvira S.A.; y Jorge Maturana, administrador del contrato en la División El Salvador de la Empresa Santa Elvira S.A.

El director de la empresa Santa Elvira, señor Pedro Prado Páez, se refirió a los orígenes de la empresa que dirige y a su relación contractual con CODELCO desde la década de 1980 hasta la fecha.

En relación al término del contrato de la División El Salvador con Santa Elvira, aseveró que su empresa dio cumplimiento íntegro a todas sus obligaciones, lo que de alguna manera se refrenda con el hecho que, hasta la fecha, no exista ninguna acción judicial en curso por parte de la cuprífera estatal. Asimismo, dio cuenta de la relación de colaboración que ha existido con CODELCO para efectos de proporcionar todos los antecedentes requeridos, tanto durante la ejecución del contrato como con posterioridad al término de la relación laboral. Por otra parte, señaló que el no haber ganado la última licitación a la que convocó la División El Salvador no implicó una sorpresa para ellos, ya que comprendieron que así como muchas licitaciones se ganan, otras simplemente se pierden, lo que han aprendido de su experiencia y de su larga trayectoria empresarial.

La intervención del señor Prado Páez fue complementada por el **resto de los representantes del Grupo Prado** que asistieron a la Comisión, quienes además, en conjunto, respondieron todas las interrogantes de los **señores (as) diputados (as)**.

En cuanto al detalle de lo obrado en esta sesión, se adjunta al final de esta acta la versión taquigráfica elaborada por la Redacción de Sesiones de la Corporación, la que forma parte integrante de la misma.

VI.- ACUERDOS

No se adoptaron acuerdos en la presente sesión.

El debate habido en esta sesión, queda archivado en un registro de audio digital, conforme a lo dispuesto en el artículo 256 del Reglamento. Asimismo, se encuentra contenido en el registro audiovisual³ de la misma.



JUAN CARLOS HERRERA INFANTE
Abogado Secretario de la Comisión

³<http://www.democraciaenvivo.cl/player.aspx?STREAMING=streaming.camara.cl:1935/cdtwod&VODFILE=PROGC014944.mp4>

**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA DE LAS ACTUACIONES DE
COCHILCO Y OTROS ÓRGANOS DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO, EN
RELACIÓN CON IRREGULARIDADES EN PROCESOS DE LICITACIÓN DE
CODELCO, PARTICULARMENTE DIVISIÓN EL SALVADOR**

Sesión 8ª, celebrada en lunes 15 de abril de 2019,
de 14.41 a 16.03 horas.

VERSIÓN TAQUIGRÁFICA

Preside la diputada Daniella Cicardini.

Asisten la diputada Marcela Hernando, y los diputados Sergio Gahona, Issa Kort, Nicolás Noman, Juan Santana, Gabriel Silber y Pablo Vidal.

Concurre el director de Empresas Santa Elvira, señor Pedro Prado Páez; el gerente general de Empresas Santa Elvira, señor William Prado Muñoz; el gerente general de MSG S.A, señor Pedro Prado Muñoz; el administrador de contratos de Empresas Santa Elvira, señor Jorge Maturana Usedo y la encargada de Finanzas, señora Karina Prado.

TEXTO DEL DEBATE

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

El señor Secretario dará lectura a la Cuenta.

*-El señor **HERRERA** (Secretario) da lectura a la Cuenta.*

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Ofrezco la palabra sobre la Cuenta.

Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra sobre el punto Varios.

Ofrezco la palabra.

Damos la bienvenida a los señores Pedro Prado Páez, director de Empresas Santa Elvira; William Prado Muñoz, gerente general de Empresas Santa Elvira; Pedro Prado Muñoz gerente general de MSG S.A.; Jorge Maturana Usedo, administrador de contratos de Empresas Santa Elvira, y a la señora Karina Prado, encargada de Finanzas.

Esta comisión investigadora se constituyó a propósito de una licitación que se realizó en la División El Salvador de Codelco. Queremos escuchar la versión de la empresa aludida, a propósito de antecedentes entregados por la propia empresa Codelco y de varias denuncias presentadas respecto de irregularidades ocurridas en el proceso.

Tiene la palabra el señor Pedro Prado Páez.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Señorita Presidenta, antes que nada quiero presentarme. Vengo con todos mis hijos. Antonio es ingeniero civil industrial; William, ingeniero comercial y Karina, también ingeniero comercial.

La verdad es que estamos sorprendidos de estar acá, de tener la oportunidad de conocerlos, pues es primera vez que participo en una situación de esta naturaleza.

Nosotros no somos una empresa, sino más bien emprendedores. Partimos desde muy abajo. Tuvimos el primer camión el año 1956, vendíamos frutas y verduras y salíamos con canastos a vender. De esa forma mi papá nos formo en el área de negocios, pero el concepto de negocio es uno solo, independiente del valor involucrado.

Además, somos nacidos y criados en la zona de Salvador y venimos del campamento minero de la mina vieja. Ahí nacimos.

Nuestra empresa tiene alrededor de 50 años de vida y nos ha tocado vivir momentos muy gratos. Lo que nos tiene más contentos es que hemos logrado incluir en esa empresa a nuestros hijos, que hoy son todos profesionales.

La empresa Santa Elvira, aunque me suena un poco grande el nombre de empresa -la verdad es que somos emprendedores, nos forjamos y nacimos desde cero-, está formada por nuestros hijos. Quien maneja el área financiera en la empresa es mi señora, que ha trabajado toda su vida a nuestro lado. Santa Elvira obedece al nombre de mi mamá.

Si bien es cierto que somos gente que viene desde abajo, probablemente nuestras manos por arriba están sucias, pero por adentro están absolutamente limpias, lo que nos da el espíritu, y más que nada la ambición que uno tiene como padre. Cuando se trata de una empresa familiar tiene que entregar valores a sus hijos, porque de otra forma la situación se hace bastante más compleja.

En ese aspecto hemos sido tremendamente cuidadosos de formar a los cabros y llevarlos por un camino en que sean correctos, que respeten tanto a sus mayores como a la empresa, porque la empresa nuestra en realidad es consecuencia de lo que nuestros trabajadores nos han permitido hacer.

Hoy en Salvador despedimos a 850 trabajadores y no tenemos una sola demanda. Nunca nos han hecho una huelga; siempre hemos llevado un camino lo más correcto dentro de lo posible, y estar sentados aquí nos da la oportunidad de conocerlos y de decirles que somos gente de trabajo.

Quien habla en este minuto es simplemente un emprendedor que tuvo suerte. Les pido que me disculpen porque quizás no tengamos el vocabulario apropiado dado que no tuvimos una preparación académica, somos gente del mineral, que nacimos en el mineral, nos criamos ahí. En aquellos tiempos existía la Andes Cooper, donde las clases sociales eran muy fuertes. Estaban los gringos, después los empleados que ganaban en dólares; luego estaban los empleados, después los obreros, y la última parte éramos nosotros, los particulares. Así es, porque mi papá fue siempre comerciante. Han sido 50 o 55 años que hemos estado en Salvador, nacidos y criados en la zona.

En 1957 llegamos a Salvador. Entramos como contratistas a Codelco en 1980, y hasta el día de hoy nunca tuvimos un problema; jamás tuvimos problemas con la gente.

Las empresas, en mi opinión, se deben a su gente. Además, somos muy conocidos en la zona porque hemos estado en cada parte en el tema social.

Nuestra empresa estuvo los tres meses en San José, en el caso de los 33, y fuimos la única empresa que no cobró un peso.

Cuando ocurrió el aluvión sacamos todos nuestros camiones, que eran camiones articulados, y los cargadores frontales de la mina -estábamos trabajando en una minera, arriesgando perder la pega- y nos dedicamos a salvar gente en Tierra Amarilla.

Con los cargadores frontales bajamos mucha gente desde los techos. Nuestros camiones eran articulados, preparados para andar en terrenos difíciles.

Entonces, esa es más o menos la historia nuestra; cómo nos hemos formado, cómo hemos llegado hasta acá. Partimos, como le dije, con un camión Ford 51. Hoy nuestra empresa ha ido evolucionando, ha ido caminando, pero lo que es claro y es cierto es que gran parte de lo que somos, se lo debemos a la gente que trabaja con nosotros.

La empresa tiene gente que ha trabajado durante treinta a cuarenta años y han sido pilares de nuestra empresa. Y han pasado los años; yo ya tengo setenta y tantos años. Hemos cumplido la gran meta de nuestra vida, que fue que nuestros hijos fueran profesionales, como sueña cualquier papá.

Pero cuando uno es padre y cuando en una empresa familiar la gerenta de Finanzas es la señora de uno, usted necesariamente tiene que darles valores a los hijos, porque vienen los nietos, porque hay todo un mundo detrás, y en eso hemos sido tremendamente cuidadosos.

Nosotros hemos vivido estas situaciones, tal como dice usted, en que ha habido reclamos, pero no nos preocupa más allá, porque estamos tranquilos.

Es más, creo que esta situación que nos ha tocado enfrentar les permite a mis hijos ver con más objetividad y con más claridad lo que es la vida, porque la vida del pequeño emprendedor, de la gente como nosotros, que viene de abajo, es difícil, y cuesta mucho que nos acepten, más aún cuando uno tuvo como escuela la universidad de la vida, nomás.

Nosotros aprendimos a sacar cálculos y a hacer estructuras de costos en función del negocio que alguna vez nos enseñó el papá. Esa es, más o menos, la situación en que estamos, y le diría, respecto de lo que usted me pregunta, que estamos tranquilos, porque hemos hecho las cosas como corresponde, y no nos podemos hacer cargo de especulaciones, porque en una empresa familiar, como la nuestra, nos guste o no, uno tiene que manejar ciertos valores, porque si no la familia se destruye.

Ninguno de mis hijos presentes ha asumido el cargo de gerente. Primero ellos hicieron el Servicio Militar y deben haber estado cuatro o cinco años en faenas, y posteriormente

les hemos permitido que se desarrollen, y cuando la señora maneja las finanzas de la empresa, en este caso mi señora, que es uno de los pilares que tenemos, la situación es distinta.

En lo personal, siento una gran admiración por la mujer, especialmente cuando esa mujer maneja el área financiera de una empresa. En ese aspecto, mi señora ha sido uno de los pedestales nuestros, y ha sido impagable, en el sentido de que ella, desde las nueve de la mañana hasta las cinco de la tarde, es la gerenta de finanzas.

Todos sus hijos, todos los problemas entran después de eso, no antes. Esa es la formación. Entonces, eso ha sido lo que nos ha permitido, en cierta forma, tener la transparencia de que nosotros gozamos hoy y la tranquilidad que nos permite saber que el que nada hace, nada teme.

El único pecado nuestro -me lo han dicho más de una vez- es ser gente con poca educación, tal vez con poca cultura. Cuesta desarrollar y explicar lo que uno siente, y nosotros hemos ido madurando a medida que la vida nos ha ido dando las facilidades.

Por esa razón, el gran sueño nuestro fue que estos jóvenes fueran profesionales y tuvieran la oportunidad que nosotros no tuvimos, nomás, porque en aquellos tiempos no era fácil, pero, aún así, estamos contentos por todo lo que ello representa.

Imagínese que estar hoy frente a ustedes, conocer gente que fue elegida por alguna razón, nos permite a nosotros sentirnos gratos, y créame que vengo gustoso acá, y esta experiencia que estamos viviendo es lo mejor que les puede haber pasado a mis hijos.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Don Pedro, tómelo de esa manera, porque lo que queremos hacer en esta comisión es darles la oportunidad a todos, para que vengan a exponer y a transparentar esta situación.

Quizás, este es el momento para saber cómo funcionaba la empresa, desde qué año le presta servicios a Codelco, si habían pasado antes por este tipo de situaciones, si hoy está judicializada, por ejemplo, y si Codelco se ha querellado en contra de la empresa.

Eso es parte de la mucha información que para nosotros sería muy valiosa, porque el objetivo de esta comisión es buscar las responsabilidades político-administrativas que eventualmente vamos a considerar en las conclusiones si es que eso ocurrió o no. De lo contrario, fue un proceso administrativo que estaba dentro del margen normativo. Eso es parte de lo que nosotros estamos recabando.

Próximamente, tendremos al contralor general, que ha hecho una investigación a las auditorías, y a Cochilco, que también está haciendo otras fiscalizaciones más.

Entonces, esto todavía tiene un período de tiempo razonable como para recabar los antecedentes de todos lados, y era clave que la empresa que se vio perjudicada pero también emplazada a propósito de distintas situaciones, viniera a clarificarlas, y por eso esta es una oportunidad.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Quiero informarle que nosotros no solamente tenemos presencia en Codelco, sino que tenemos ocho o diez clientes más, y Codelco nos ha pedido información en relación con lo que se está viviendo y se la hemos entregado.

Además, le diría que en este minuto nosotros no tenemos demandas, por lo menos no sabemos nada hasta ahora. Pero, tal como le explicaba anteriormente, tenemos la tranquilidad, ante nosotros mismos, de que hemos hecho las cosas bien, y que en la medida en que Codelco nos ha pedido información, nosotros se la hemos entregado.

También tenemos claro que los contratos se ganan y se pierden; es parte del *show*, y uno tiene que aceptarlo, de tal manera que nosotros tenemos todos los respaldos que manejamos de los servicios que prestamos.

Imagínese que en la empresa hay 850 trabajadores y tenemos tres o cuatro sindicatos; nos entendíamos con un enorme grupo de supervisión y todos los controles que existen de parte del mandante, de tal manera que en una faena tan grande, como la que teníamos, es muy difícil que un conductor trabaje 20 o 30 horas. No es así.

Ahora, siempre hay diferencias propias de la naturaleza del trabajo, pero cada vez que se realizaban los diferentes servicios, de cada uno de ellos, hay respaldo. No es que nosotros hayamos ido y hayamos dicho que estos son 100 y págume 200. No es así, hay todo un respaldo.

Mi hijo va a explicar más sobre el tema.

El señor **PRADO** (don William).- Buenas tardes, diputados, todos los trabajos realizados siempre fueron solicitados por personal de Codelco a nuestros supervisores de línea, quienes daban las instrucciones a los operadores. Cada operador, después de terminado el trabajo, generaba un *report* (informe) en el que registraba el trabajo realizado y las horas de equipo utilizadas, según horómetro, que es un indicador inviolable, el cual era revisado, después, por personal de Codelco, que firmaba cada uno de los *report*.

Por lo tanto, para cada actividad realizada por nuestra gente, que en ese contrato eran cerca de 80 o 90 operarios

por turno, es decir cerca de 400 operarios, se generaban cerca de 3.000 a 4.000 informes de trabajo mensual, informes que eran revisados y validados diariamente por personal de Codelco. Esos eran los mecanismos de control.

Los otros mecanismos de control, para movimientos masivos de materiales, eran realizados por un tercer ente, que era la gerencia de Recursos Mineros y Desarrollo. Este era un ente contralor entre la administración del contrato de Codelco y nosotros. Ellos eran quienes realizaban levantamientos topográficos y definían, para el estado de pago, cuánto era el tonelaje que se nos debía pagar a nosotros, por lo cual no teníamos ninguna injerencia en la cuantificación de los valores del movimiento de tierra. Simplemente recepcionábamos la información y venían las discusiones acerca de si estábamos de acuerdo o no con lo que estaba determinando un organismo independiente de la administración del contrato, que era la gerencia de Recursos Mineros y Desarrollo. De hecho, ellos tenían a cargo las topografías. Esas eran las formas de control que tenía este contrato.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿La gerencia le daba a usted la información de cuánto era el movimiento de tierra que se debía hacer a diario?

El señor **PRADO** (don William).- No, la gerencia de Recursos Mineros y Desarrollo definía en qué sectores se iba a trabajar. Después, el administrador de contrato, que pertenecía a la gerencia Mina, que es otra gerencia, nos decía que teníamos que ir a explotar tal sector y la gerencia de Recursos Mineros y Desarrollo hacía un levantamiento topográfico.

Entonces, a final de mes venía y decía: Usted movió un millón de toneladas. Eso teníamos que contrastarlo con nuestros documentos internos para ver si andaba cercana esa información, pero no teníamos injerencia en lo que nos pagaban, ninguna; simplemente, esta gerencia determinaba, a través de levantamientos topográficos, cuánto era el movimiento.

Así se interactuaba y así se llevaba el contrato.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Cuándo comienza su último contrato?

El señor **PRADO** (don William).- ¿Con Codelco?

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Sí. ¿Cuánto dura este último contrato?

El señor **PRADO** (don William).- Cinco años.

El señor **MATURANA**.- El 1 de abril de 2012 parte el contrato.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Desde 2012?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Claro. Finalizamos ese contrato hace poco más de un año.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Por qué a ustedes les hicieron una especie de prórroga del contrato y les siguieron pagando durante meses?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Nos prorrogaron el contrato.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¡Ah!, fue una prórroga del contrato.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Exactamente, pero cuando este contrato se licitó, estaba vencido por plazo. ¿Es así, William?

El señor **PRADO** (don William).- Este contrato sufrió prórrogas que estaban descritas dentro de los alcances del contrato, que podía ser prorrogado por algunos períodos y eso fue lo que sucedió. Eso se hizo para enlazar con la nueva licitación y el comienzo de los nuevos trabajos de la empresa que se adjudicó.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Sabían que Codelco estaba haciendo una auditoría respecto de su empresa? ¿Los notificaron, los citaron a declarar, les preguntaron algo a los trabajadores? ¿Nunca le dijeron nada?

El señor **PRADO** (don William).- No.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Oficialmente, no conocíamos el tema de la auditoría.

El señor **PRADO** (don William).- Por lo que entendemos, la auditoría fue realizada a personal de Codelco. A nosotros, directamente, no se nos ha hecho auditoría.

El señor **PRADO** (don Pedro).- La empresa no ha sido auditada. Auditaban a gente de Codelco, pero no a nosotros.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Codelco nunca se comunicó con ustedes para decirles: Oiga, encontramos una auditoría y constatamos que había situaciones irregulares y que las iban a tener muy presentes para la próxima licitación?

El señor **PRADO** (don Pedro).- No, nada de eso. Es más, nos invitaron a participar en la licitación y lo hicimos como cualquier contratista, sabiendo que las licitaciones se ganan o se pierden; esa es su característica. Pero de ahí a que hubiésemos tenido conocimiento de las auditorías, que

nos hayan practicado auditorías a nosotros, no. Eso no pasó y hasta hoy no nos han auditado.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Ustedes traían una presentación?

El señor **PRADO MUÑOZ** (don Pedro).- Sí, es una presentación de cómo somos como empresa.

El señor **PRADO** (don William).- En la presentación nos referimos a cómo funciona nuestra empresa y se pueden apreciar los distintos clientes que hemos tenido.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Tiene la palabra el diputado Nicolás Noman.

El señor **NOMAN**.- Señorita Presidenta, la comisión tiene por objeto investigar lo referente a licitaciones de Codelco División Salvador.

Por la información que nos entrega don Pedro Prado, ustedes trabajan con Codelco desde 1980.

El señor **PRADO** (don Pedro).- En sus orígenes, nuestra empresa era de transporte carretero, pero en 1980, más o menos, ingresamos como contratistas en el transporte de explosivos.

El señor **NOMAN**.- O sea, tienen relación con División Salvador de Codelco desde hace más de 30 años.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Con Codelco y con El Teniente.

El señor **NOMAN**.- Pero con División Salvador sobre 30 años.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Sí, más o menos.

El señor **NOMAN**.- Durante esos 30 años, don Pedro, se acuerda en cuántas licitaciones participó.

El señor **PRADO** (don Pedro).- En muchas, son varias. No me atrevería a decir cuántas. Unas las ganamos y otras las perdimos.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Solo en División Salvador o en otras divisiones?

El señor **PRADO** (don Pedro).- No, estuvimos en Chuquicamata, en El Teniente, en Gaby y en Andina.

El señor **NOMAN**.- Entonces, han participado por años en licitaciones. En algunas les ha ido bien y en otras no tan bien.

Cuando les ha ido bien o cuando no les ha ido bien, ¿vio en la administración de Codelco, en lo que se refiere a las adjudicaciones, si había alguna dirección o nunca vio nada?

El señor **PRADO** (don Pedro).- No le alcanzo a entender la pregunta.

El señor **NOMAN**.- En la comisión investigadora investigamos todo lo que se refiere a licitaciones que ocurrieron.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Al proceso de licitación.

El señor **NOMAN**.- Por la información que hemos recibido - alguna de carácter público y, otras, reservada- hay un tema con las licitaciones. Sin tener más antecedentes sobre la mesa, puedo concluir que hay un tema de licitaciones, no solo en la División Salvador, sino que en las licitaciones a nivel nacional de todas las divisiones de Codelco.

Entonces, por primera vez tenemos la oportunidad de escuchar a un privado que ha participado en licitaciones.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Para ser bien honesto, no lo he visto. Es más, entre los años 80 y 94, aproximadamente, las licitaciones de Codelco se hacían en una mesa como esta, tal cual. Y una de las exigencias era que el sobre de la oferta económica se abriera acá; de lo contrario, usted quedaba fuera de la propuesta, así de simple. Y se abría la propuesta y quien ofreciera el mejor precio, se la llevaba. Así de simple.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Solo ese era el criterio? ¿El mejor precio? Obviamente, también debían haber cumplido con los requisitos de las bases de licitación.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Pero eran abiertas.

El señor **NOMAN**.- Justamente, en virtud de lo que está señalando don Pedro -y le agradezco la honestidad con la cual está dando a conocer los antecedentes- es que don William Prado nos decía que en el último tiempo operaban con la lógica de que se les mandaba para hacer un trabajo, ustedes lo hacían y después entregaban un *report* con los antecedentes.

El señor **PRADO** (don William).- O sea, se nos encomendaba un trabajo a las 8 de la mañana; ese trabajo se terminaba en el turno de 12 horas y se generaba el respaldo que era validado por el personal de Codelco de terreno.

El señor **NOMAN**.- Y después de ese *report*, ¿se les pagaba?

El señor **PRADO** (don William).- Sí.

El señor **NOMAN**.- ¿Con ninguna objeción?

El señor **PRADO** (don William).- En algunas ocasiones había objeciones, discusiones en cuanto a si el trabajo estaba bien efectuado o no.

El señor **NOMAN**.- Pero, en general, se pagaba.

El señor **PRADO** (don William).- Se pagaba.

El señor **NOMAN**.- ¿Eso no estaba dentro del contrato de licitación?

El señor **PRADO** (don William).- No, el contrato licitado tenía dos formas de operar. Primero, bajo el concepto de horas de arriendo de equipos, que era donde le digo que había 70 u 80 operarios por turno, y generaban su *report* de trabajo, el cual era validado por personal de Codelco; y segundo, por movimiento de materiales por ubicación topográfica o peso en romana.

En ninguno de los tres casos tenemos injerencia directa, en general los cobros.

El señor **NOMAN**.- Estoy claro, pero el extra que les pedían era aumento del contrato.

El señor **PRADO** (don William).- No nos pedían ningún extra. Esa era la operación normal del contrato.

El señor **NOMAN**.- Para usted, que trabaja en otras empresas, como se puede ver ahí, ¿la operación es similar?

El señor **PRADO** (don William).- Es el común de la industria.

El señor **NOMAN**.- Perfecto.

Entonces, para entender bien, ustedes son una compañía que presta servicios a la minería de Atacama. ¿En su mejor época o actualmente tienen 850 trabajadores?

El señor **PRADO** (don William).- Sí, ahora los tenemos.

El señor **NOMAN**.- Y en su mejor época, ¿cuántos tuvieron?

El señor **PRADO** (don William).- Llegamos a tener casi 2.000.

Lo que pasa es que en empresas familiares, curiosamente se produce un fenómeno que de pronto cuesta entender. La comprensión que hay entre el dueño de la empresa, en este caso nosotros, y el trabajador es muy afectiva.

Por ejemplo, nosotros nos hemos ganado alrededor de 15, 20 o 25 premios por el tema de seguridad, y una de las cosas que más explicamos a nuestra gente es que, primero, están ellos. Incluso, en uno de los tantos premios que recibimos, me tocó ir a recibirlo a Copiapó, donde manifesté que lo que hacemos es simplemente tratar de guiarlos por las normas de seguridad que el mandante nos pone, porque para nuestra empresa -y es una de las cosas que he platicado a estos muchachos- el mejor negocio que tenemos es la seguridad. Si cuidamos a nuestro trabajador, si cuidamos al viejo, si trabajamos con criterio participativo, la empresa cambia.

Tenemos faenas en Copiapó, y créame que la gente que está allá tiene alrededor de 12, 14, 15 años al interior de la mina. Tenemos alrededor de 280 trabajadores más o menos en interior mina -es un trabajo complicado- y, tal como expliqué, fundamentamos lo nuestro en el cuidado de la gente. Eso es lo que más buscamos, porque a través de eso uno logra el resto de los objetivos.

Siempre nos hemos preocupado de esa parte, hoy tenemos una cantidad importante de currículos que nos han llegado, hemos despedido a 850 trabajadores y no tenemos ninguna demanda, les hemos pagado a todos.

El señor **NOMAN**.- ¿Están trabajando actualmente con Codelco?

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Tienen algún contrato vigente?

El señor **PRADO** (don William).- En Salvador no tenemos absolutamente nada.

El señor **NOMAN**.- Y en virtud de todos los años de trabajo que ustedes han tenido, ¿sabían o escucharon acerca de otras licitaciones de oferentes que hayan quedado fuera por diferentes motivos y que hayan salido denuncias o antecedentes contra Codelco?

El señor **PRADO** (don William).- No.

El señor **NOMAN**.- Entonces, ¿recién ahora se enteran o escuchan de había un problema con Codelco?

El señor **PRADO** (don William).- No hemos escuchado nunca cosas de ese estilo.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Don Pedro, para contextualizar las cosas, quiero señalar que conformamos esta comisión investigadora a propósito de denuncias que hicieron los trabajadores en cuanto a que se había hecho una licitación un poco rara, por decirlo de alguna manera.

Se hizo una licitación donde los mismos trabajadores de Codelco se dieron cuenta de lo que sucedía. En el proceso de revisión de los documentos no se había abierto, por ejemplo, la propuesta de ustedes, eso quedó fuera del análisis, lo que también llama la atención, porque, ¿cuál es el motivo que tiene Codelco para realizar esa discriminación?

La denuncia por parte de los trabajadores también radica en que esta licitación estaba sobreestimada porque el material que se quería mover era mayor que el que tenía Codelco. Por lo tanto, se sobreestimaron recursos, vehículos, recurso humano, etcétera, y terminó este cuento en que Codelco finalmente reconoció que hay un error de cálculo en el plan minero.

Los integrantes de la comisión hemos hecho un análisis a partir de los antecedentes que nos han entregado los invitados, por eso es muy importante estrujarlos a ustedes con preguntas cuando concurren a la comisión.

En cuanto a lo que ustedes señalaron me surgen muchas interrogantes. Por ejemplo, cuando se hizo la licitación ellos hicieron categorías; no sé si usted conocía los distintos módulos, creo que eran cinco y cada uno tenía su especificidad, para que distintas empresas postularan y pudiera diversificar las ofertas de distintas empresas, vale decir, dar posibilidad a todas para que prestaran distintos servicios y que no se transformara en un monopolio. Luego, en el proceso de licitación se hizo una precalificación condicionada, o sea, se eligieron algunas empresas, de acuerdo a los criterios que cumplen con las bases de licitación, que sean mejores oferentes. Pero resulta que terminan adjudicándose esta licitación empresas que no estaban en esa precalificación condicionada, porque una de las cosas que nos menciona Codelco es que también miden la espalda económica, es decir, si están realmente aptos para dar viabilidad al contrato por un cierto plazo.

Entonces, dentro del proceso de licitación, ¿nunca les llamó la atención que ustedes quedaran fuera? Ojo, esto sucede en paralelo con otro tipo de situaciones que ocurrieron dentro de Codelco como, por ejemplo, una auditoría interna donde revisaron la labor que ustedes desarrollaban. Encontraron irregularidades y por eso los dejaron fuera del proceso de licitación.

A ustedes los invitaron a participar del proceso, pero las fechas no me cuadran. Cuando los invitaron al proceso de licitación todavía no tenían el resultado de la auditoría interna. Por eso los invitaron, pero cuando estaban en pleno análisis se encontraron con que había ciertas irregularidades que los perjudicaban. Por lo tanto, quedaron fuera porque ponían en riesgo la eficiencia de Codelco en cuanto a sus recursos.

Por eso, don Pedro, para nosotros es clave saber cómo funciona la licitación dentro de una empresa estatal porque en el servicio público, créame que eso no sucede; eso es muy raro que suceda. Y ahí entremos a hilar más fino, pues hoy día una empresa estatal, como Codelco, tiene otras formas de operar en ese sentido. Ahí es donde Cochilco tiene una mirada crítica, donde Contraloría también tiene una mirada crítica respecto de estos procesos.

Entonces, nos interesa saber la opinión del sector privado, cómo lo ven, si es parte de lo que sucede. Si yo hubiese sido parte de Codelco y ante una auditoría interna que señala que estaban robando -para decirlo claramente-, hubiese interpuesto una querrela, hubiese hecho una denuncia y hubiese judicializado esta situación para que nunca más vuelva a ocurrir, porque en estricto rigor hubo robo, ¿me explico?

Eso es parte de lo que nos señalaron y ahora nos dicen que no han tomado ninguna acción legal.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Es lo que nosotros sabemos hasta este minuto. No somos dueño de la...

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Pero ya llevamos un años.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Pero llevamos un años, pero, insisto, nosotros, en esta licitación, nos presentamos como nos presentamos en cualquier licitación, con todas la estructura que corresponde para ir a una licitación.

Pero también estamos conscientes, y eso quiero que por favor lo entiendan, nosotros hemos participado en muchas licitaciones, y así como hemos aprendido a ganar, también hemos aprendido a perder y muchas veces; hemos perdido infinidades de veces en las licitaciones.

De tal manera que cuando nos presentamos a esta licitación y quedamos afuera, pensamos que no habíamos quedado porque a lo mejor íbamos más caros, pero también teníamos claro que en este tipo de licitaciones se gana o se pierde. Nosotros tuvimos la oportunidad de conversar con nuestros dirigentes sindicales y les dije que en esta licitación podíamos ganar o perder. Les dije que quería que tuvieran la tranquilidad de que si la perdíamos, les íbamos a pagar a cada uno lo que en derecho les corresponde y nos vamos a sentar alrededor de una mesa, porque la empresa para nosotros, y perdonen que sea reiterativo, es una familia, tanto los trabajadores como nosotros.

De tal manera que cuando nos avisaron que perdimos la licitación, conversamos con nuestra gente y les dimos a conocer que la licitación se perdió, seguramente íbamos más caros, no lo sabíamos, por lo que iniciamos el proceso de

despido de los 850 trabajadores que dejaron de participar con nosotros.

Una de las cosas que les pedí fue que por favor entendieran que en las licitaciones se gana y se pierde y que lo que quería es que ellos no se dañen ni dañen la empresa, en el sentido de andar... ya esto está así, se perdió la licitación y buscaremos nuevos horizontes y hoy día tenemos recuperado, ¿cuántos tenemos recuperados?

El señor **PRADO** (don William).- Por lo menos 150 puestos en otras zonas de trabajo, pero como era gente local, la zona está muy decaída de trabajo y las hemos colocado ya sea en la Segunda Región o en la Quinta Región, en faenas tanto para la minería privada, Antofagasta Minerals, como también en Codelco División El Teniente.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- El diputado Noman preguntó si tenían contratos vigentes con Codelco.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Nosotros hoy día mantenemos solamente un contrato con Codelco, que es El Teniente, no tenemos ningún contrato más.

En este minuto, de los nueve o diez clientes que tenemos, Codelco para nosotros es un cliente más, es un contrato que tenemos vigente, pero, tal cual como planteábamos, nosotros, me va a disculpar la expresión, pero la gente nuestra es cautiva con nosotros. Nosotros trabajamos con gente de El Teniente desde hace 15 años. Estuvimos en El Teniente y toda esa gente nos ha seguido a Chuquicamata, hemos estado en El Abra, en Gaby y donde estamos la gente habitualmente trabaja con nosotros, porque tenemos, primero, como política, nosotros no contratamos por obra, siempre hacemos contrato indefinido. En segundo lugar, le pagamos el pasaje a la gente, independiente de dónde esté, sean de Arica, de Concepción, de Rancagua, tenemos gente de Temuco. Entonces, ese es el estilo, el espíritu de nuestra empresa y de esa forma trabajamos.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- En la división, ¿quién era el encargado de hacer las fiscalizaciones que mencionaba don William durante todos los años que tuvieron el contrato vigente? ¿Quién supervisaba el cumplimiento del servicio?

El señor **PRADO** (don William).- Por ejemplo, en lo que era extracción por toneladas, era la gerencia de Recursos Mineros y Desarrollo, el gerente de turno, con todo su equipo de trabajo.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Me dicen que había dos modalidades: una que era hora por arriendo de equipos.

El señor **PRADO** (don William).- Correcto.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Quién lo veía?

El señor **PRADO** (don William).- Eso lo veían desde los jefes de turno de Codelco, capataces, hasta el administrador de contratos de Codelco.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Recuerda los nombres?

El señor **PRADO** (don William).- Son muchos nombres.

Tuvimos alrededor de cinco administradores de contratos, estaban los capataces de Codelco, que eran 12, más los jefes de turno de Codelco, que eran unos ocho más.

Era mucha gente la que controlaba.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Y en cuanto al movimiento de material?

El señor **PRADO** (don William).- Movimiento de material era controlado por la gerencia de Recursos Mineros y Desarrollo...

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Quién era en su oportunidad?

El señor **PRADO** (don William).- Es que pasaron como cuatro gerentes durante el contrato, que eran cuatro a cinco años. Era la gerencia más todo el estamento que involucraba.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Respecto de su contrato, ¿cuánto movimiento de materiales hacían anualmente? ¿Todos los meses era distinto?

El señor **PRADO** (don William).- Lo que pasa es que...

El señor **MATURANA**.- Alrededor de doce millones de toneladas anuales.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Doce millones de toneladas anuales.

El señor **MATURANA**.- Debo aclarar que es ese movimiento y lo otro era movimiento por hora, que no está cuantificado, que eran los arriendos de alto tonelaje que movía Codelco en los rajos, pero eso se controlaba por hora. Eso era alrededor de dos millones y medio de toneladas mensuales. Hay que multiplicarlo por diez meses, que son los desarrollos.

Estamos hablando de alrededor de cinco millones de toneladas de óxido, la misma cantidad de sulfuros.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Ahora bien, ¿se dieron cuenta de que en la última licitación hubo modificaciones en las bases, donde ahora ya no iba a estar bajo estas dos modalidades, sino que iba a ser distinta?

El señor **PRADO** (don William).- Lo que recuerdo de las bases de licitación es que el trabajo se dividió en diferentes grupos, existía algunos equipos que iban por hora y otros por tonelada y estudiamos según las nuevas bases, pero que eran diferentes grupos, a diferencia de cuando fue esta licitación, que fue un solo precio o una sola partida que comprendía casi la totalidad de la línea de producción de mineral Salvador. Era diferente la estructura de cotización.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Porque una de las cosas que nos decían los trabajadores es que hoy día se paga por el total; o sea, si se contrató por cierta cantidad de toneladas que se tenía que remover, no había una evaluación como antes, cuando se hacía por hora. Parece que había mayor rigurosidad en el manejo del dato, del contenido, pero hoy daba lo mismo cuánto movieran y los camiones podían estar paralizados porque igual se les pagaba. ¿Recuerdan eso?

El señor **PRADO** (don Williams).- Señorita Presidenta, desconozco si eso estaba en las bases, porque las bases decían, hasta donde conocimos, que se pagaba por lo que efectivamente era movido y por lo que se trabajaba.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Señorita Presidenta, nos pagaban por producción, por lo que efectivamente movíamos.

El señor **PRADO** (don Williams).- Es decir, en el contrato que terminamos si no movíamos tonelaje, no recibíamos pago alguno, ni siquiera un pago fijo de nada, porque nada era fijo. Todo era ciento por ciento variable.

Entonces, si no trabajábamos, no había pago; si los equipos no se movían, no se pagaba. Es decir, no existía mínimo garantizado de ninguna índole.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Señorita Presidenta, no teníamos un mínimo garantizado. Es más, cuando en El Salvador hubo paralizaciones asumimos todo el costo de nuestra gente. ¡Todo!

Como trabajábamos por producción y no había un mínimo garantizado, a nuestra gente le pagamos igual. Fue otra gente la que hizo el paro y tuvimos que enfrentar esa situación. Fue uno de los momentos complejos que nos tocó vivir; sin embargo, lo solucionamos con la gente nuestra. Pero no teníamos un mínimo garantizado. Si movíamos

tonelajes, nos pagaban; si no movíamos, no nos pagaban. Trabajábamos por producción.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Sabían que su oferta técnica no se había abierto?

El señor **PRADO** (don Williams).- Señorita Presidenta, participamos de un proceso de licitación y lo único que supimos es que otra empresa fue adjudicada. Eso es lo oficial que sabemos y es lo que se nos comunicó. Nada más.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿En otras oportunidades quedaron bajo el concepto de precalificación condicionada?

¿Alguna vez le hicieron el alcance de que la decisión final dependía del criterio de si tenían solvencia económica?

El señor **PRADO** (don Williams).- Generalmente, en la industria, en los diferentes procesos de licitación, tanto en Codelco como en la minería privada, colocan algunos parámetros económicos a cumplir, por ejemplo, como endeudamiento, capital de trabajo, y algunas veces, cuando un indicador estaba muy cerca de cumplir, pero no cumple, condicionan la oferta. Suele ocurrir.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Estamos en el escenario en que postularon varias empresas, de las cuales quedaron cinco precalificadas condicionalmente, en donde la oferta obviamente era mucho más barata que las demás; por lo tanto, quedaron otras empresas fuera de esta precalificación. Sin embargo, fueron las empresas que quedaron fuera las que se la adjudicaron.

El señor **PRADO** (don Williams).- Señorita Presidenta, no sabemos quiénes eran los demás postulantes. Uno sabe quiénes postulan al principio, donde éramos muchas empresas las que postulábamos, pero después no se tiene antecedentes de quiénes califican o de quiénes no siguen en carrera. Tampoco tenemos antecedentes de quiénes aprueban las ofertas técnicas, porque generalmente en los procesos de licitación si usted no aprueba la oferta técnica es muy difícil que le abran la económica.

Entonces, cuando no fuimos adjudicados pensamos en dos opciones. La primera fue que quizás éramos muy caros. La segunda, que quizás cometimos un error y, por lo tanto, nos habían descalificado técnicamente de la oferta.

Pero se nos comunicó que no habíamos sido adjudicados.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿No les llamó la atención cuando apareció en algunos diarios nacionales que Codelco reconoció que hubo un error de cálculo en el plan minero?

El señor **PRADO** (don Williams).- Lo que pasa es que hemos vivido durante muchos años con el tema de las licitaciones y una de las cosas que hemos aprendido en la vida es que uno tiene que aprender a perder. La verdad es que lo tomamos así.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Que no habían quedado.

El señor **PRADO** (don Williams).- Que simplemente no quedamos; no vamos a ser responsables de algo que no hemos hecho. Estamos con la conciencia tranquila.

Nos han pedido alguna información y la hemos entregado, pero de ahí a cuestionar o no el tema... Para nosotros el tema de licitaciones tiene la característica de que se gana o se pierde. No hay mucho más que agregar.

En ese aspecto hemos sido tremendamente sanos, porque no estamos involucrados en ningún tipo de situaciones. Entonces, cuando perdemos, perdemos nomás. No golpeamos puertas. Simplemente buscamos nuevas alternativas, y ha sido la lucha que hemos tenido desde siempre.

La gente como uno, que viene desde abajo y que ha pasado por mil y una, aprende en la vida a perder, porque en la vida de repente el éxito es consecuencia de los grandes errores que uno ha cometido. Es el aprendizaje. Eso lo tenemos muy claro, y ustedes pueden ver que no hemos ido a hablar con nadie; no hemos pedido nada. Si perdimos, perdimos nomás.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Como era un contrato millonario, estamos hablando de muchos millones, también estaba en juego algo no menor, y eso es lo que debemos analizar en esta Comisión Especial Investigadora, porque se adjudicó una licitación por mil y lo que necesitaba la empresa era cincuenta.

Entonces, la que sale perjudicada en esta situación es la empresa estatal, que es de todos los chilenos y chilenas.

Probablemente, si hubiese sido un privado nos daría casi lo mismo porque no es parte de nuestra competencia, pero sí lo es cuando la empresa tiene que resguardar ciertas condiciones, sobre todo porque son recursos de todos los chilenos y chilenas.

Por lo tanto, desde esa mirada nos preocupa porque se ha reconocido por parte de los involucrados que hubo un error. Pero no se puede cometer un error tan grande. Puede haber márgenes de errores, como en todo proyecto, como en todo riesgo que existe en una planificación minera, pero el margen de movimiento tan grande que existió nos llama la atención como diputados y queremos unir cabos para ver qué

sucedió y cómo se puede evitar su ocurrencia en el futuro, porque la Comisión no solo hace sus conclusiones, sino que también propone recomendaciones.

Entonces, si hay que ajustar los procedimientos para que en el futuro haya mayor transparencia, mayor claridad, hay que hacerlo, sobre todo en empresas que están siempre en el ojo del huracán, como Codelco, como Enami, como la ENAP. Son empresas que tienen una condición distinta por ser empresas estatales y sus procedimientos siempre van a estar bajo una lupa para que sus procesos sean más eficientes y más eficaces para resguardar nuestro patrimonio.

¿Desean agregar algo más? ¿Cuándo se terminaba este último contrato?

El señor **PRADO** (don Williams).- Terminó dentro de los plazos que correspondía, y le hicieron algunas ampliaciones.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Normalmente se hacen prórrogas? ¿Eso está dentro del contrato?

El señor **PRADO** (don Williams).- Dentro de las cláusulas que tenía este contrato existía la posibilidad de ampliación, lo que estaba por escrito, y se acogieron para poder enlazar con el nuevo contratista que llegaba; es decir, se extendieron algunas partidas, otras terminaron antes, de tal forma de generar una continuidad hacia los trabajadores y hacia las operaciones propias del contrato. El contrato se ajustó a lo que estaba escrito.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Tiene la palabra el diputado Nicolás Noman.

El señor **NOMAN**.- ¿Hace cuánto tiempo no están con trabajos en la División El Salvador?

El señor **PRADO** (don William).- Desde que se adjudicó la nueva empresa.

El señor **NOMAN**.- ¿En qué fecha?

El señor **PRADO** (don William).- Mayo del 2018.

El señor **NOMAN**.- Un año. ¿Cuántos trabajadores tenían puestos ahí trabajando?

El señor **PRADO** (don William).- Teníamos alrededor de 850 trabajadores.

El señor **NOMAN**.- En ese instante.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Llegamos a tener sobre 1.400 trabajadores en la historia de ese contrato, pero en ese instante...

El señor **NOMAN**.- ¿Cuánto duró?

El señor **PRADO** (don William).- Jorge, ¿cuatro años y fracción?

El señor **MATURANA**.- Sí, desde el 1 de abril del 2012 a mayo del 2018.

El señor **NOMAN**.- ¿Qué empresa se lo adjudicó?

El señor **PRADO** (don William).- Tengo entendido que Trepasa Cerro Alto y la empresa Vecchiola.

El señor **NOMAN**.- Trepasa, ¿no son de Atacama?

El señor **PRADO** (don William).- Española.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Parece que no me respondieron lo que pregunté respecto de estos criterios de solvencia económica. Alguna vez, ¿ustedes quedaron fuera de alguna licitación por esa razón o quedaron dentro de la adjudicación de esa licitación X, porque tenían una espalda económica que le daba sustento y viabilidad al contrato, como garantía?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Lo que pasa es que habitualmente en las licitaciones lo primero que se mira son los índices de seguridad, el tema financiero, pero una empresa con nuestras características, que contábamos con 1.500 a 2.000 trabajadores, ir a tomar un contrato por 200 o 800 trabajadores no representa, de manera alguna, un mayor riesgo.

Habitualmente, hasta ahora, no hemos quedado fuera por solvencia económica, porque, como expliqué, como política nuestra siempre hemos buscado la forma de ir con espalda; o sea, tratamos, en lo posible, y hacemos lo imposible por no caer en el riesgo de que no se le pague a la gente, de no tener pagadas las imposiciones. Siempre hemos velado al ciento por ciento por cumplir con los compromisos específicamente de la gente, porque, como expliqué, para nosotros el criterio participativo y el apego con nuestros trabajadores es lo que le da la vida a la empresa. Esa es una de las reglas.

Entonces, si no tenemos capacidad económica para ir a un contrato, no vamos; o sea, no es que no nos presentemos, simplemente no vamos.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Probablemente, todas las empresas tienen ese mínimo criterio

al arriesgarse a postular a una licitación, imagino. Por lo tanto, todas estaban en las mismas condiciones.

Don Pedro, ¿van adoptar alguna medida concreta respecto de este anuncio que hizo Codelco sobre que están realizando una evaluación con posibles acciones legales, a propósito de las irregularidades que tenía su empresa por la prestación de ese servicio?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Mire, tal cual como he planteado, no nos podemos hacer cargo de lo piensen hacer o no, porque cada uno es dueño de su voluntad, pero nos asiste la tranquilidad, estamos tranquilos.

Somos una empresa familiar, buena o mala, cómo ustedes quieran mirarla, pero en las empresas familiares, contra todo lo que se piense, entran los valores. Usted no puede tener una empresa familiar, donde están trabajando sus hijos, sus nietos y uno esté cien para allá, quinientos para acá. No se puede; o sea, eso no está en el ADN de nosotros.

De tal manera que tenemos la tranquilidad de que cada cosa que hemos hecho, cada precio que cobramos, lo cobramos y tenemos los respaldos, como corresponde, y en eso estamos absolutamente tranquilos.

Sé que Codelco es un monstruo -tremenda empresa- y nos han permitido también llegar a tener una empresa como la nuestra, porque también hemos hecho buenos negocios; no nos ha ido mal, pero tenemos la tranquilidad, créame que la tenemos.

Insisto, a lo mejor soy majadero, pero cuando la gerente de finanzas es su esposa, durante cincuenta años, y la que sigue es su hija, discúlpeme, o usted mantiene una conducta o no, pero todos los puestos de nuestra empresa están manejados por nuestros hijos, y a nuestros hijos, usted comprenderá, que tenemos que darles una formación como padres, si no qué sentido tiene haber hecho tantas cosas.

Nosotros nos vinimos el año 92 a vivir a Santiago con un solo objetivo: que los cabros pudieran ser profesionales, lograr un objetivo. Esa fue la gran lucha que dimos y hoy cinco de mis hijos son profesionales, todos han hecho MBA, se han preparado. Entonces, créame, como papá, esta situación que estamos viviendo, para nosotros, tiene un valor inmenso. ¿Sabe por qué? Porque nos está haciendo ver cómo es el mundo, cómo tenemos que trabajar y va a ser una experiencia valiosa, pero no tenemos un gran temor.

Aparte, venimos de abajo y el hombre que viene de abajo, y que de repente le ha costado mucho en la vida, o es ladrón o vende cocaína, ese es el concepto, más o menos, generalizado, de quienes venimos de abajo. Pero nosotros nunca más vamos a pasar más allá de lo que antes éramos. Si nosotros fuimos pobres, pero nunca vivimos de la pobreza, y

cada vez que salíamos en un camión... Nosotros manejábamos 36 horas. Nosotros operábamos los equipos. En las conversaciones que tenía con nuestros trabajadores, decía: "Oye, no me cuentes tu historia, si mi historia es la misma que la de ustedes".

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Por eso mismo uno pensaría que una empresa que se formó con tanto esfuerzo, con tanta perseverancia, con todo lo que usted señaló, habría tomado acciones legales hace mucho rato contra Codelco, porque, en la práctica, empañó el nombre de una empresa que entre toda mi familia hemos construido durante muchos años.

Ahora, a lo mejor, se habla mucho de la empresa Santa Elvira o el grupo Prado, porque está dentro de esta situación que generó un escándalo a nivel nacional y que Codelco reconoce, pero que hay un tema de fondo. El proceso de licitación tiene algunas situaciones que llaman profundamente la atención y que estamos hoy investigando, pero el problema radica más atrás, porque hay un error más grave aun que es el plan minero, el que no puede pasársele a Codelco, porque tenemos un equipo de profesionales y técnicos que están justamente convocados para realizar una planificación, un anteproyecto que ojalá se haga cargo de la realidad de la División, en este caso, División El Salvador.

Sabemos que pueden existir errores, o márgenes de error razonables, pero en este caso en particular es algo bastante grave.

Comparto lo que usted dice, soy sumamente empática y me pongo en su lugar. Y lo que escuchamos de su propio testimonio es que quien nada hace, nada teme; entonces por qué voy a tener miedo de que el día de mañana se haga una investigación. Pero uno también dice: "Oye, pero por qué nosotros, si hemos hecho las cosas bien. No, acá se tienen que aclarar".

Por eso le dije que está comisión también se transformará en una oportunidad para transparentar y dejar bien la imagen de una empresa que fue construida con tanto esfuerzo y que finalmente es familiar.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Claro, es que uno tiene que tomar en consideración que a nosotros nos han pedido información y la estamos entregando.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿La información a la comisión o de otro lado también?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Es información que nos ha pedido Codelco en relación con todo este proceso. Se la estamos entregando y lo seguiremos haciendo en la medida de lo posible.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Codelco les estaba solicitando información después de que ustedes cumplieron con el contrato o desde antes de que terminara el contrato?

El señor **PRADO** (don William).- En un contrato de estas magnitudes, uno está entregando información permanentemente durante toda su ejecución. Aun cuando el contrato esté en proceso de cierre, se sigue entregando información que se vaya requiriendo y los respaldos necesarios. Por lo tanto, se continúa como un proceso normal de cierre de contrato, dada las envergaduras que contempla, ya que son muchas operaciones.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Ustedes todavía están...?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Ahora, Codelco nos ha pedido información en relación con la investigación que hay y se la estamos entregando en la medida en que nos la está pidiendo. Reitero, entiendo lo que usted dice, pero hay un dicho que alguien señaló alguna vez: "donde nace la pasión, muere la razón".

El señor **GAHONA**.- Además, ellos pueden perder otras posibilidades, principalmente al cliente.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Claro.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- No se van a arriesgar.

La señora **PRADO** (doña Karina).- Hoy, Codelco no es nuestro principal cliente, pero toda la vida ha sido un cliente importante. Hoy estamos con mineras privadas. Tenemos más de siete mineras. Solo le estamos presentando toda la información que nos están pidiendo.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Le voy a contar una cosa. Nuestros grandes proveedores me llamaron. Me dijeron: "Mira Pedro, todo nuestro apoyo. ¿Tienes deuda con nosotros? Sí tenemos deuda, les dije. ¿Cómo quieres pagarla? ¿Cómo arreglamos? ¿Cómo los ayudamos?" Quienes nos conocen, saben nuestra historia, no es cosa que la inventemos.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Entonces, ellos también reconocieron que era muy extraño lo que les había pasado.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Mucha gente.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Pero, a lo menos, convengamos en que hubo una situación rara.

La señora **PRADO** (doña Karina).- Es la primera vez que nos vemos enfrentados a esta situación. Pero hoy se está entregando la información que se requiere. Todavía no tenemos nada de Codelco que diga que nos está demandando; por lo tanto, no podemos hacer nada. Son especulaciones y, bajo eso, qué podemos hacer.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Imagínense ustedes que hasta hoy día debemos mantener vigentes las boletas de garantía de Codelco.

El señor **NOMAN**.- ¿Por qué?

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Hasta cuándo deben tenerlas vigentes?

El señor **PRADO** (don Pedro).- A cada minuto nos piden las boletas. No ha sido fácil. Tenemos las retenciones. Porque usted sabe que en un contrato que se firma, a usted le retienen el 5 por ciento de la facturación.

El señor **NOMAN**.- ¿Ustedes terminaron el contrato con ellos en marzo del año pasado?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Sí.

La señora **PRADO** (doña Karina).- Fue por ahí.

El señor **PRADO MUÑOZ** (don Pedro).- Los trabajos se terminaron en mayo. Después viene todo un proceso de cierre de contrato. En dicho proceso, que habitualmente puede durar 90 días -en este caso ha durado más del tiempo y desconocemos los motivos reales de porqué se ha tomado más del tiempo que corresponde-, se deben mantener renovadas permanentemente las boletas de fiel cumplimiento, mientras dure el proceso de cierre. En este caso, a solicitud de Codelco, hemos debido mantener renovada la totalidad de las boletas hasta el cierre del contrato, lo que se hace con el finiquito del contrato. Esa es como la parte legal y final del proceso. En realidad, todos los contratos de la industria minera tienen ese mecanismo, es decir, terminada la ejecución del contrato, viene un periodo de revisión de los trabajos realizados. Por ejemplo, si usted construye un puente, le dan un periodo de prueba para ver que no se vaya a caer la estructura. Se prueba que todo eso esté como corresponde y después de eso se hacen los saldos finales, porque puede haber diferencias tanto del contratista como del mandante. Luego de eso, se genera el finiquito del contrato y con este se hace la devolución de la boleta de garantía que se debe entregar, la cual es parte de la solvencia económica que debe tener cada empresa. O sea, para que podamos participar en un contrato, debemos presentar boletas de garantía y tener los índices de endeudamiento como corresponde, amén de un capital de trabajo que cubra, a lo menos, un par de meses de trabajo. Eso corresponde al

capital de trabajo que va en relación con las facturaciones estimadas. Ese es el proceso en el cual hoy estamos. ¿Se entiende?

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Sí. Es la transición.

El señor **PRADO** (don William).- Claro.

El señor **NOMAN**.- Esa situación se ha demorado más de lo que debía.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Cuánto se demora normalmente?

El señor **PRADO** (don Pedro).- Tres meses.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Por qué llevan tanto tiempo? Es más de un año.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Llevamos más de un año.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Y ustedes no le han dicho a Codelco? Yo estaría reclamando mis boletas de garantía.

El señor **PRADO** (don Pedro).- Esperamos que se solucione en algún momento. La verdad es que hasta hoy nos exigen las boletas de garantía. Es más, a este minuto hemos pagado al 98 por ciento de la gente que desvinculamos.

El señor **PRADO MUÑOZ** (don Pedro).- Cuando decimos que hemos pagado a la gente en el proceso de desvinculación de un trabajador, nos referimos a la firma del finiquito, mediante el cual el trabajador reconoce que se le pagaron todos sus años de servicio y que la empresa -en este caso nosotros- no le adeuda nada.

El señor **NOMAN**.- Esto, en virtud del término de los contratos de Salvador.

El señor **PRADO MUÑOZ** (don Pedro).- Cuando terminó el contrato, entre mayo o junio, generamos todo el pago al personal y no tuvimos ningún reclamo por parte de los trabajadores. Todos los finiquitos están firmados. Todo está en regla y como corresponde. No hemos tenido ningún problema con nuestra gente. Eso es muy importante para nosotros, porque demuestra la solvencia que tenemos como empresa, el respeto que tenemos hacia nuestra gente y la prioridad que siempre hemos tenido hacia ellos.

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- ¿Cuántos meses más tuvieron que prorrogar el contrato? Recuerdo que terminaba en marzo, pero estuvieron como hasta junio o julio.

El señor **PRADO** (don William).- Hasta mayo, es decir, dos meses. Estaba dentro de las cláusulas que tenía el contrato que podía ser prorrogado. O sea, no fue una prórroga...

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).-...anormal. Muy bien.

Quiero agradecer a nuestros invitados la disposición a concurrir a esta comisión investigadora. Ustedes no tienen ninguna obligación de asistir, por tratarse de una entidad privada. Obviamente, nos han ayudado mucho a la investigación que estamos haciendo. Los diputados tenemos un rol fiscalizador y sobretodo en una empresa estatal. Como señalé, nos interesa mucho clarificar esta situación, de la cual finalmente nos enteramos a través de denuncias que se hicieron al interior de Codelco, pero que luego fueron ratificadas a través de la prensa. De manera que estamos hablando de altos montos y eso, obviamente, no puede dejar ajeno a ninguno de nosotros.

Reitero, agradezco enormemente la voluntad que tuvieron para concurrir a la comisión.

Se suspende la sesión.

-Transcurrido el tiempo de suspensión:

La señorita **CICARDINI**, doña Daniella (Presidenta).- Continúa la sesión.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 16.03 horas.

ALEJANDRO ZAMORA RODRÍGUEZ
Redactor
Jefe Taquígrafos Comisiones