

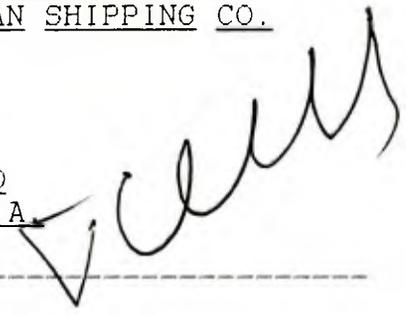


R E S U M E N E J E C U T I V O

REF : ARRIENDO DE UNA NAVE Y JOINT VENTURE.  
EMPREMAR / MEDITERRANEAN SHIPPING CO.

FECHA : OCTUBRE 17 DE 1991

DE : FERNANDO MOLINA VALLEJO  
DIRECTOR DE EMPREMAR S.A.



1.- ARRIENDO Y JOINT VENTURE

La administración de Empremar identificó, evaluó y recomendó al Directorio tomar en arriendo a casco desnudo la ex Montonave Valeria dentro de una Joint Venture con la Mediterranean Shipping.

Estas negociaciones se llevaron adelante como una respuesta al grave problema de tráfico a U.S.A. por años deficitario para Empremar. Por el arrendamiento de la ex nave Valeria, Empremar se compromete a pagar una renta de cinco mil dólares diarios por un período de veinticuatro meses, al final del cual podría ejercer una opción de compra previo pago de un millón de dólares.

En virtud de la Joint Venture Empremar, y la Mediterranean Shipping acuerdan instalar un servicio común aportando 2 navíos para ese tráfico con una capacidad aproximada de quinientos cincuenta I.E.U.S. y establecer un marco dentro del cual es posible aumentar la colaboración entre ambas compañías.

La Joint Venture establece la repartición de utilidades por iguales partes.

El contrato se somete a las leyes de Inglaterra y las disputas que puedan producirse a raíz de este acuerdo están sujetas a arbitraje.

En la reunión de Directorio del 11 de Septiembre de 1991 se presentaron los antecedentes relativos a esta

operación en especial el análisis del Departamento de Planificiación a cerca del contrato de arriendo a casco desnudo, el informe N° 159 de la Gerencia Armatorial y otros informes técnicos que justifican la proposición. En esa ocasión el Directorio además de analizar la documentación presentada hizo citar a los ejecutivos de la empresa que habían participado en la negociación a objeto de aclarar dudas.

Tanto de la documentación acompañada como de los testimonios rendidos se concluía que se trataba de un negocio naviero global (arriendo y joint venture) conveniente para Empremar. en especial se consultó a los expertos si estaban en condiciones de confirmar lo establecido en la documentación acompañada en el sentido de que el precio de mercado correcto para el arriendo a casco desnudo de una nave de características de la ex Valeria era de cinco mil dólares diarios y si su precio de compra en el mercado era de aproximadamente cuatro millones de dólares.

Las respuestas a estas interrogantes fueron claramente afirmativas indicándose incluso que existían cotizaciones de Brokers especializados de Hamburgo (TEZTER BRUHN).

2.- CRITICAS A LA OPERACION FORMULADAS POR LA SENADORA LAURA SOTO Y EL DIPUTADO FRANCISCO BARTOLUCCI.

En la sesión ordinaria del Senado de fecha 3 de Septiembre de 1991 la Senadora Laura Soto denuncia "la adquisición presuntamente irregular" de una nave porta contenedores de Empremar.

La intervención de la Senadora Soto contiene numerosas inexactitudes. Que se habría comprado una nave a travez de un leasing con un costo total, incluyendo la opción de compra, de cuatro millones quinientos mil dólares.

Tal como hemos relatado más arriba, no se trata de una compra, ni de un leasing, sino de un arriendo a casco desnudo , una opción de compra y una Joint Venture.

La Senadora asevera que se habría pagado un "sobre

precio" de dos millones quinientos mil dólares, todo lo cual expone a Empremar al riesgo de una pérdida económica seria y " al peligro de ser privatizada, con la consiguiente cesantía de sus trabajadores".

Esta afirmaciones se agregaron en el texto del comunicado de prensa emitido por la misma Senadora el mismo 3 de Septiembre. Dicho comunicado de prensa incurre en las mismas inexactitudes ya referidas, agragándosele caracteres que insinúan un escándalo.

Haciéndose eco de todo lo anterior el Diputado Francisco Bartolucci solicitó primero en la Cámara una investigación de la Contraloría General de la República y con fecha 16 de Octubre solicitó una Comisión Investigadora de la Cámara.

Actualmente la Comisión Investigadora de la Contraloría está realizando su trabajo en Empremar.

### 3.- REVISION DE LA OPERACION

Esta primera revisión de los antecedentes de la operación estuvo orientada a cotejar los datos que sirvieron de base al negocio propuesto, con datos obtenidos de fuentes independientes a la operación, acreditadas internacionalmente y expertas en el tema.

Es así como se consultó a Clarkson, tanto en su oficina en Londres como en Panamá, a R. Burwood Taylor y a firmas similares en Hong Kong : "EASTERN HORIZON SHIPBROKERS LTD., a WALLEM SHIPBROKING (HK) LTD. y a SIMPSON SPENCE & YOUNG HONG KONG LTD.

Las estimaciones referidas tanto del precio de la nave como del contrato de arriendo a casco desnudo, indican una diferencia sustancial con los datos y cifras que se tuvieron en vista al evaluar el proyecto y proponerlo para su aprobación en el Directorio.

Por otra parte, una primera revisión de la información, sobre los costos de operación de la nave, que sirvieron de base a la aprobación del proyecto, indican que el costo señalado de US\$ 2.991 es una subestimación. Tanto es así que con fecha 12 de Septiembre, la administración

procedió a ajustar el valor señalado anteriormente alzándolo a la suma de US\$ 3.358.

Lo anterior hace imperativo proceder a revisar por expertos el tema de los costos de operación los cuales, obviamente tienen una influencia capital en la rentabilidad del proyecto.

### CONCLUSION

Por todo lo anterior, se hace necesario que el Directorio vuelva a revisar la operación con el objeto de detectar si efectivamente hay errores u otras anomalías, ajustar el proyecto si ello fuera necesario y en general tomar las medidas que sean convenientes.

Se sugiere, finalmente, que esta revisión económico-legal sea llevada a cabo por profesionales de alto nivel externos a la empresa y de indiscutida solvencia técnica.

FMV/mce

FONO CASA ;  
215 2685 - 2172980

FERNANDO MOLINA VALLEJO  
ABOGADO

*Fernando Molina Vallejo*

---

AV. L. BDO. O'HIGGINS 1146 • OF. 802 FONOS 696 4191 • 696 4190  
FAX 699 3493 - SANTIAGO - CHILE TELEX 340082 MOLINA CK