



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA, UN ACTOR SOCIAL DENTRO DE LA ECONOMÍA
NACIONAL

Autor

JOHNATAN ERICK RIVERA PINO

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA: PATRICIO VICENCIO G.

Santiago, Diciembre de 2010

Agradecimientos

A ti que desde el cielo siempre me ayudas, siendo mi máximo apoyo. A todos aquellos que me alentaron incondicionalmente para seguir perseverando sin dudar y jamás renunciar a mis objetivos, y por último a mis sueños, los inalterables.

Índice

Agradecimientos	2
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1: ENAMI Y LOS ALCANCES DE SU LABOR SOCIAL.....	9
1.1. Enami como actor social	9
1.2. Vida en un campamento minero.....	15
1.3. Enami y su compromiso de generar recursos económicos a familias	16
1.4. Enami y sus aportes sociales más reconocidos	18
CAPÍTULO 2: ASPECTOS RELATIVOS A LA ADMINISTRACIÓN DE ENAMI.....	21
2.1.1. Descripción de la empresa	21
2.1.2. Misión	24
2.1.3. Visión.....	24
2.2. Administración	25
2.2.1. Organigrama de Enami	25
2.2.2. Mercado destino de las ventas de Enami, sus productos y nivel de ventas.	30
2.2.3. Acceso a mercados	34
2.3. Políticas de fomento de la pequeña y mediana minería.....	35
2.3.1. El Fomento.	36

2.3.2.	El Financiamiento.....	38
2.3.3.	El Apoyo.....	39
2.4.	Líneas de crédito para las pequeñas empresas mineras	40
2.4.1.	Crédito de modernización y equipamiento	40
2.4.2.	Crédito para Inversiones	41
2.4.3.	Crédito para Desarrollo y Preparación de Minas	42
2.4.4.	Crédito para la Operación	43
2.4.5	Crédito para Emergencias	44
2.5.	Detalles de la práctica profesional	47
2.5.1.	Funciones realizadas en la práctica profesional	47
2.5.2.	Documentación.....	52
CAPÍTULO 3: PROBLEMÁTICAS ENDÓGENAS DE ENAMI Y SOLUCIONES PROPUESTAS		53
3.1.	Problemáticas a nivel de gestión y soluciones propuestas	53
3.2.	Problemas internos a nivel de la Gerencia Comercial y soluciones propuestas ...	62
CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES		65
BIBLIOGRAFÍA		69
Anexos		71

Anexo 1 Extracto Póliza de Seguros Chilena Consolidada – Enami.	72
Anexo 2 Ley de traspaso de Ventanas a CODELCO.....	83
Anexo 3 Documentos Necesarios en una misma exportación de cátodos de cobre a China.	88

SIGLAS Y ABREVIATURAS UTILIZADAS

- B/L : Bill of Lading.
- COCHILCO : Comisión Chilena del Cobre.
- CODELCO : Corporación Nacional del Cobre.
- CONASET : Comisión Nacional de Seguridad de Tránsito.
- DUS : Documento Único de Salida.
- ENAMI : Empresa Nacional de Minería.
- OIT : Organización Internacional del Trabajo.
- PYMES : Pequeñas y Medianas Empresas.
- SISVEN : Sistema de Venta Enami.
- SONAMI : Sociedad Nacional de Minería.
- SX-EW : Solvent Extraction – Electrowinning.
- TM : Toneladas Métricas.

INTRODUCCIÓN

El presente informe pretende dar a conocer los distintos niveles de gestión y fomento que realiza la Empresa Nacional de Minería (Enami), haciendo hincapié en las labores realizadas en la práctica profesional en la mencionada empresa estatal.

El informe se compone de tres capítulos, ordenados de la siguiente manera:

Primer capítulo, se muestra a Enami en su condición de actor social, el alcance de sus contribuciones a la sociedad, específicamente el apoyo que realiza con las familias que se benefician del trabajo de Enami, por otro lado se plasma la realidad propia de un campamento minero tanto del minero como de los familiares que viven alejados de él.

Segundo capítulo, se definirán los aspectos relativos a la administración de Enami, a nivel administrativo como de gestión operacional, de fomento y apoyo al pequeño y mediano minero del país. Se definirán las políticas que sustentan la misión y visión de la empresa. Además, se describirán las funciones realizadas por el autor en la práctica profesional, la que tuvo una duración de dos meses, realizando funciones en el cargo de Administrador de Contratos de Venta de productos de Enami.

Para finalizar, en el tercer capítulo, se pretende identificar y describir los problemas a nivel de gestión y de Gerencia Comercial, Gerencia en la que se desarrolló la práctica profesional. Luego de la descripción, se propondrá una solución la cual pretende corregir la problemática modelando una posible solución.

CAPÍTULO 1: ENAMI Y LOS ALCANCES DE SU LABOR SOCIAL

El objetivo general del presente capítulo es analizar, demostrar y dar a conocer los alcances de las políticas sociales por parte de Enami. Los beneficios y dificultades que esta labor presenta.

1.1. Enami como actor social.

Dentro de las múltiples labores que Enami realiza, una de las más importantes, es otorgar empleo a un gran número de personas que viven en sectores donde la pequeña y mediana minería es la única fuente de ingresos para sus hogares. Los mineros de mediana escala tienen una relevancia en la economía del país. Este sector aparece dentro de las actividades más importantes y significativas de la economía nacional. En el año 2008¹ la mediana minería exportó US\$2.500 millones, siendo superado sólo por la exportación de celulosa y papel con US\$ 3.300 millones, superando las exportaciones de salmón, vino, uva y harina de pescado. La mediana minería gracias a Enami ha tenido un notable crecimiento en los últimos años. Entre 2001 y 2008, su tasa promedio de crecimiento real anual fue de un 8,4%, lo que equivale al doble del crecimiento de la

¹ Compendio de la Minería Chilena 2008, *Análisis de la minería chilena*, página 34-51.

economía nacional en el mismo periodo. Dentro de los pilares fundamentales de Enami está la creación de empleos calificados dentro de su cadena productiva, es por esto que tiene una gran importancia en zonas donde prácticamente no hay otras alternativas laborales. En la actualidad, el número de empleos estimados directos e indirectos que otorga la empresa supera los 25 mil a lo largo del territorio nacional, principalmente en la zona norte.

Ahondando en lo laboral, se realiza un breve resumen de cómo era el trabajo minero hace casi dos siglos. Por ahí por el año 1835, Charles Darwin, en su viaje por Chile, entre 1832 y 1835, describe el trabajo de un minero de la siguiente manera²; “Cada hombre sube 135 metros desde el fondo de la mina a la superficie cargando 90 kilos de piedras, trepando por entalladuras hechas de troncos de árboles”, así lo menciona el sabio naturalista. Con este enunciado se desprende la realidad de aquellos hombres que en ese entonces debían luchar día a día con un trabajo hostil, con el hábito de vivir durante semanas en apartados lugares, solos, descendiendo a las aldeas cercanas sólo a gastar el dinero obtenido de la venta de los minerales extraídos, regresando a sus míseras chozas a seguir trabajando duramente.

² Darwin en Chile (1832-1835). *Viaje de un naturalista alrededor del mundo*. Edición preparada por David Yudilevich y Eduardo Castro. Ed. Universitaria, 1995, pag. 143 -144).

Ciertamente esta situación ha cambiado radicalmente con el paso de las décadas, debido a la mecanización, el avance de la tecnología y la modernización de los procesos, pese a esto aún quedan zonas donde el drama del sacrificio eterno, del trabajo incesante se hace presente, produciendo muchas veces dramas familiares y personales, que día a día se trata de solucionar con nuevas políticas públicas. Enami apoya y permite que la situación relatada por Darwin casi 2 siglos atrás, cambie y así ha sido, pero aún queda mucho por hacer en zonas donde aún no ha cambiado esta situación. La pequeña minería con sus trabajadores y familias, se les conoce como los “empresarios de los sueños”, he aquí implícitamente el gran motivo por el cual se hacen los sacrificios personales, y familiares dentro de este sector. El minero vive con el sueño de algún día poder crecer junto a su empresa, extraer más mineral, ganar más dinero y mejorar su calidad de vida.

La situación descrita por el científico comenzó a cambiar con la llegada de la administración extranjera a las empresas mineras chilenas, se agregan rasgos de personalidad que distinguen a mineros y sus familias con el resto de los trabajadores de otros campos laborales. Tratando de escabullirme en la vida que se vivía en un principio con la llegada de las empresas extranjeras, nos encontramos con el relato de una mujer que vivió su infancia en Caletones³ (asentamiento minero, ubicado en la pre cordillera

³ Enami, Chile Minero, *Enami en la historia de la pequeña y mediana minería chilena*, editorial Ocho Libros, 2009.

de la región de O'Higgins, 45 km al Este de Rancagua), menciona que “las empresas norteamericanas hacían sentir un cierto dote de paternalismo sobre los mineros, pero por otra parte vivían literalmente privados de libertad por el arduo trabajo diario que tenían que cumplir”, era una situación dual donde por ejemplo “si se quemaba una ampolleta en mi casa, venían de mantención a cambiarla, pero por otro lado los niños y jóvenes no podían ser amigos de norteamericanos” narra la mujer. Las políticas de las empresas se centraban en el fortalecimiento de la familia como modo de proteger su estabilidad y de esta forma, la del minero, asegurando así una fuerza laboral estable.

En la actualidad el pequeño y mediano minero, a los cuales Enami asiste, están inmersos en un conflicto constante, un factor determinante en el modo de ser y hacer del minero: la distancia entre su vivienda y la fuente laboral. Este factor, se traduce en un constante desapego de su mundo familiar, social y de su comunidad, que si bien construye un entorno de contención afectiva y social, las redes familiares y de amistad se debilitan. Cuando tratan de retomar los lazos afectivos, se crea el problema de la costumbre familiar con una organización matriarcal, ya que el minero pasa la mayor cantidad de tiempo en las minas, lejos del hogar, empieza a tomar costumbres, prácticas sociales y formas de convivencia distinta a la que se vive en el núcleo de su misma familia. Es por esto que se puede interconectar esta situación con la solidaridad y apoyo entre ellos,

características propias de los mineros, esto como forma de suplir en parte la lejanía con su entorno social y su núcleo familiar. Es por esto que los mineros han creado a lo largo del país una serie de espacios de convivencia como: clubes sociales y deportivo, coros, asociaciones de mujeres en torno a distintos intereses, etc. Los mineros buscan el sentido de pertenencia, involucrarse y demostrar que pese a la lejanía y muchas veces incomunicación, ellos siguen viviendo por mejorar el futuro de sus hijos y esposas. Es así como este sentimiento de solidaridad e intensa interacción social, van creando actores sociales como los sindicatos en la minería. La creación de este nuevo actor se logra justificar debido a una propensión de conflictividad laboral mayor a la de otros sectores económicos, basados en la búsqueda de la equidad, el trabajo digno, seguro y la tranquilidad necesaria para trabajar sin problemas.

Concretamente, existen tres claras situaciones donde se demuestra la unión familiar y social que se vive en torno a una mina. Anualmente en Caletones se reúnen en una gran fiesta las personas que crecieron y trabajaron en la fundición Caletones. Por su parte antiguos mineros de las salitreras recorren la Pampa en un tren que parte de Iquique, deteniéndose en cada antigua oficina salitrera, llevan su “choca” (alimento, colación) y se entregan a revivir sus vidas y detener el tiempo por un día cada año. Y por último el incondicional apoyo que realizan los mineros y sindicatos a obras sociales y de caridad relacionadas con su misma comunidad.

Cabe destacar que las familias mineras, son claramente matriarcales, donde es la mujer quien lleva el peso de un correcto funcionamiento de la familia, se preocupa de los niños y que todo esté en orden, es por eso que el minero bajando de las faenas para el merecido descanso y llegando al interno de la familia, es parte de conflictos porque se empieza involuntariamente a desarraigar a él como padre y autoridad dentro de la familia, esto motivado por el poco tiempo que pasa en el hogar.

La mujer del siglo XX⁴, específicamente de la segunda mitad, comienza a incorporarse a las labores administrativas de la minería; participan en los planes de descontaminación, en las finanzas, algunas se desempeñan como geólogas e ingenieras en minas. Cambios perceptibles si comparamos con la mujer del siglo XIX donde tenían una participación menor como modistas, listeras, cantineras, desarrollaban trabajos domésticos dentro de pulperías o ejercían la prostitución. En nuestros días por ejemplo en la mina Gabriela Mistral, trabajan directamente un 24% de mujeres, lejos quedaron los tiempos donde la mujer sólo estaba para los trabajos textiles o de cocinería dentro de la minería. La mujer juega un rol importantísimo en materia de defensa del medio ambiente, responsabilidad social empresarial, desarrollo comunitario, manejo de riesgos profesionales, etc. articulando proyectos relativos y dirigidos las buenas prácticas de estas áreas. Sin ir más

⁴ Revista área minera, *Sindicalismo femenino, mujer en la minería*, mayo de 2008, página 21 - 36.

lejos, a comienzos de los noventa, se elige la primera mujer presidenta de un sindicato minero en Chuquicamata.

1.2. Vida en un campamento minero.

Para tener un parámetro de la actualidad es esencial conocer y recordar como era un campamento minero en los comienzos de Enami. Entre las décadas de los 60' y 80', un campamento minero típico de cobre y salitre, contaba con poblaciones entre 100 y 500 trabajadores, donde el dueño del asentamiento concentraba a sus trabajadores cerca de las faenas, en pueblos o ciudades colindantes y estos debían viajar diariamente a la faena.

Pero la suerte de esta pequeña y mediana minería cambia en los años 90' con la llegada de tres grandes proyectos de cobre de la gran minería como fueron: Cerro Colorado, Doña Inés de Collahuasi y Quebrada Blanca, en la provincia de Iquique. Nace con esto una nueva modalidad de trabajo en turnos de siete por siete (siete días de trabajo y siete de descanso en la ciudad). Como mencionaba con anterioridad, el minero de nuestros tiempos se siente extraño en el núcleo familiar, y esto es en gran medida a raíz de este cambio en el sistema de trabajo. Se genera una dinámica de relaciones interpersonales entre los mineros completamente distinta a los antiguos sistemas mineros del país. El minero hoy en día no participa o no encaja en el desarrollo de la rutina familiar, todo

provocado por el alejamiento frecuente al que debe cumplir para llevar el sustento a su hogar.

Se ha expuesto la función de la mujer en la minería, ciertamente, además, del hombre trabajador de este rubro, pero falta un actor principal, los niños trabajadores, quienes son parte de un sistema donde ven, en la mayoría de las veces, a la minería como su único futuro, continuar con el legado de padres y abuelos. Pero, ¿Qué sucede con los niños que trabajan en la minería? Lamentablemente, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT)⁵, en América Latina, quinientos mil niños y adolescentes trabajan en la Minería Artesanal, siendo definida por la OIT como una actividad carente de normas de sanidad y seguridad, un trabajo pesado, causante de ausentismo escolar, desnutrición e intoxicación crónica. Los niños juegan roles de adulto sin la posibilidad de avanzar hacia la madurez en forma normal, es por esto que en Chile se están tomando las medidas necesarias para corregir estas prácticas que van en contra de los derechos de los niños, de su integridad física y su desarrollo.

1.3. Enami y su compromiso de generar recursos económicos a las familias.

⁵ Organización Internacional del Trabajo, *Trabajo infantil y pueblos originarios en Chile. Regiones de Tarapacá y Araucanía*. OIT y Colegio de Profesores de Chile A.G.,2006

En base a las remuneraciones percibidas por los mineros, podemos decir que la minería tiene el más alto nivel de remuneraciones entregadas a sus trabajadores. Esta industria presenta los mejores índices, con un promedio mensual (2008) de 979 mil pesos chilenos, superior en un 128% a los 429 mil pesos mensuales promedio del país. Y ciertamente esta cifra va en un pendiente positiva de franco crecimiento. Desde 2005, el sueldo promedio de la minería ha crecido un 36%, pasando de 720 mil pesos a 979 mil pesos, mientras que el promedio del país sólo lo ha hecho en un 23%, subiendo de 348 mil pesos a los mencionados 429 mil pesos mensuales. Luego del sector minero quien le sigue es el financiero con un promedio de remuneración de 748 mil pesos, aún muy lejano a un paupérrimo promedio de 289 mil pesos del sector agrícola, quien pese a ser una importante industria, con altos niveles de exportación y producción, no se refleja en los ingresos de las personas que viven en base a este sector productivo. Por otra parte la tasa de desocupación de las comunas donde participa Enami llega a ser dos puntos inferior a las de las localidades de la misma región donde no existe actividad de la empresa. Así, mismo la industria minera, contrario a lo que se pueda pensar, es uno de las actividades con menor porcentaje de accidentabilidad del país, con una tasa de 2.49% superado sólo por el sector electricidad (2.21%). Estos niveles de seguridad, responden a las políticas que Enami, empresarios y trabajadores, manejan a diario velando por la salud e integridad física de los trabajadores.

Enami como lineamiento estratégico, pretende lograr el compromiso de toda la organización, posicionarse como una empresa de gestión moderna, mejorar las competencias de trabajadores y trabajadoras, así como su calidad de vida y su ambiente laboral. Con este fin se creó en el año 2008 la Gerencia de Sustentabilidad, cuya función es diseñar, apoyar y controlar la implementación de las estrategias de la empresa en materias de seguridad, salud ocupacional, medio ambiente, calidad, sistemas de gestión y responsabilidad social.

Enami es una Empresa de Fomento Productivo exento de subsidios, que permite la viabilidad de un importantísimo sector de las economías regionales. Para dar sólo una cifra, las comunas de Taltal, Vallenar, Ovalle, y El Salado reciben mensualmente 3 millones de dólares por concepto de compras de minerales, sólo a la pequeña minería.

1.4. Enami y sus aportes sociales más reconocidos

A continuación se señala los aportes sociales mas importantes no ligados a remuneración que Enami otorga a las comunidades donde tiene presencia.

- Arborización y paisajismo: Este punto tiene como misión hermosear y disminuir el impacto de la planta en las comunidades aledañas, para ello la empresa pretende plantar 500 especies arbóreas durante el año 2010.
- Programa de Eficiencia Energética: Para este plan en abril de 2010 se entregaron a la comunidad 1.500 ampolletas de bajo consumo, a cargo de la Gerencia de Sustentabilidad y Desarrollo, contribuyendo al ahorro de dinero y energía por parte de las familias.
- Deporte: Enami posee instalaciones deportivas, donde la comunidad puede desarrollar actividades recreacionales y físicas.
- Actividades sociales: en sedes sociales de Enami se realizan fiestas comunitarias, como días de la madre, reunión de adultos mayores, etc. Todo esto como apoyo a la comunidad no trabajadora de sus plantas.
- Señaléticas e implementos de vialidad: Enami, con el apoyo de la Comisión Nacional de Seguridad de Transito (CONASET) ha podido contribuir a las comunidades aledañas a sus faenas con actividades de este tipo que buscan conciliar el transporte de minerales por parte de los pequeños productores mineros, con la seguridad de quienes, como peatones, usan las mismas vías. Además de entregar constantemente manuales y material audiovisual a escolares referidos a educación vial.

- Operativos médicos: Enami en conjunto con organizaciones de Salud y la Facultad de Medicina de la Universidad de Antofagasta, ayuda a trasladar y ceder instalaciones para que jóvenes médicos y estudiantes ayuden a la comunidad a solucionar los problemas de salud que se presenten en los numerosos operativos médicos que se realizan a contar del año 2009 en la ciudad.
- Plan de control de Emisiones: Durante el año 2009 Enami desarrollo una serie de proyectos comunales con el fin de disminuir las emisiones a la atmósfera de material particulado.
- Seguridad: Actualmente la empresa lleva a cabo una campaña enfocada al autocuidado en las faenas a lo largo de la etapa productiva.
- Capacitación: Enami con sus trabajadores y gestionado por la Gerencia de Sustentabilidad, brinda capacitación gratuita a reos próximos a obtener su libertad y jóvenes en riesgo social, para que algún día ellos sean parte de los miles de hombres que actúan directa o indirectamente en el ciclo productivo o labores de extracción.

CAPÍTULO 2: ASPECTOS RELATIVOS A LA ADMINISTRACIÓN DE ENAMI.

2.1.1. Descripción de la empresa.

La Empresa Nacional de Minería es una empresa pública que engloba una serie de funciones que la hacen única y con características distintas de cualquier otra empresa minera dentro del país. Enami nace como producto de las necesidades de un sector; no es ella quien da vida a un sector inexistente de la actividad económica nacional. Verdaderas e impostergables necesidades del sector minero y del país hicieron que se creara una empresa que fomentara el desarrollo, crecimiento y fortalecimiento del mayor sector productivo del país. Su objetivo va en función de la pequeña y mediana minería, siendo estos los segmentos que más necesitan un apoyo gubernamental con políticas públicas, económicas y sociales, en pro de mineros y sus familias.

La historia de Enami en el sector minero comienza en el año 1960 con la construcción de las plantas de beneficio de Taltal y Cabildo. En 1961 comenzaron las obras de la fundición y refinería de Ventanas. En 1964, el Presidente Jorge Alessandri Rodríguez puso la primera piedra de una segunda etapa del complejo, la refinería electrolítica,

finalmente inaugurada en 1966 por el Presidente Eduardo Frei Montalva. Con la llegada de la Junta Militar al poder, se empiezan a brindar créditos a los pequeños y medianos mineros, pero con el paso del tiempo y las bajas exigencias de retornos de los créditos, estos pasaron a ser simples subsidios, empezando a presentar una baja en la rentabilidad de la empresa. A comienzos de los años 80, comenzó a hablarse de la urgencia de que esta empresa empezara a trabajar como una “empresa de carácter privado”, buscando aumentar la rentabilidad perdida, ser operacional y competitiva a nivel internacional y así empezó a ser llegado el gobierno democrático en 1990, el Presidente Patricio Aylwin Azócar crea gerencias regionales, dentro de las cuales están las gerencias de las regiones: I (Pozo Almonte), II (Tocopilla), III (Copiapó), IV (Combarbalá e Illapel), V (Cobillón), VI (Rancagua) y IX (Temuco), apostando por la autonomía de estas regiones en función de las oficinas centrales. Para el año 1992, Enami se había convertido en la segunda mayor empresa exportadora de cobre después de la Corporación Nacional del Cobre (CODELCO). Pese a esto en 1999 se cambia la forma subsidiaria de apoyo arrastrado desde el gobierno militar, a un real sistema crediticio el cual responde a la definición de Enami como una empresa prestadora de servicios a lo largo de su cadena productiva, no una empresa subsidiaria. Por lo mismo se crean sistemas de concursos para los fondos disponibles, incentivando el aporte de financiamiento por parte de los productores. Para profundizar el compromiso local, a fines del mismo año comenzó a funcionar la Comisión Regional de Minería, con participación de los Gobiernos Regionales y del gremio minero, y cuyo objetivo es evaluar la gestión de Enami en cada

región y controlar la eficiencia técnica de los programas desarrollados. Durante las administraciones del período del presidente Ricardo Lagos Escobar, en 2003 fue firmado el Decreto de Política de Fomento para la Pequeña y Mediana Minería, que definió tanto el alcance de dicha política, como su financiamiento y el rol de Enami como su operador. En enero de 2005⁶, se produjo el completo traspaso de la Fundición y Refinería Ventanas a CODELCO, por medio de la Ley N ° 19.993 que instruyó a CODELCO para que garantice que Ventanas siga realizando las labores de fundición y refinación para la pequeña y mediana minería tal como hacía bajo la administración de Enami, y en obediencia al mandato de su estatuto orgánico. El traspaso legal de Ventanas permitió a la empresa remontar una deuda de cerca de 450 millones de dólares, provocado por la flexibilidad en la entrega de recursos, que significaba un lastre para su desarrollo.

En la actualidad la oficina central de Enami está situada en Santiago, en calle Mac Iver 459, sigue siendo una Empresa del Estado, con personalidad jurídica propia integrante de la Administración del Estado, dependiente del ministerio de minería y que se rige por

⁶ *Autorización a la Empresa Nacional de Minería para transferir a la empresa Corporación Nacional del Cobre de Chile la fundición y refinería Las Ventanas. Ley 19.993, Ministerio de Minería, 4 de Enero de 2005.*

las disposiciones de la presente ley y por los reglamentos que dicte el Directorio. Cuenta en la actualidad con ocho gerencias, y al año 2009 contaba con 780 trabajadores directos.

2.1.2. Misión.

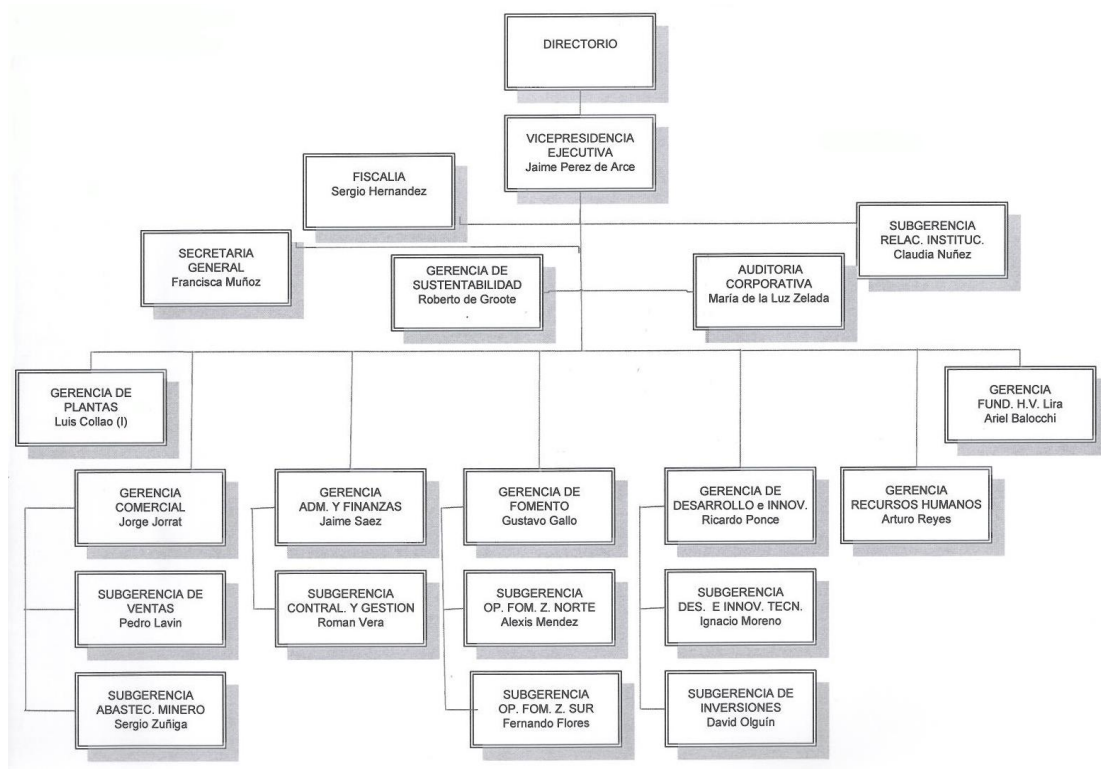
Fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana minería nacional, administrando eficaz y eficientemente los recursos asignados por el Estado y maximizando la rentabilidad de sus activos productivos, dentro del marco establecido, en la política pública de apoyo al sector.

2.1.3. Visión.

Hacer sustentable a la pequeña minería; rentabilizar los activos estratégicos, y otros; desarrollo de negocios complementarios, y desarrollo de las personas, la organización y la comunidad a quien Enami apoya.

2.2. Administración.

2.2.1. Organigrama de Enami.



La plana ejecutiva esta dirigida por un vicepresidente ejecutivo designado por la Presidenta de la república el día 19 de Marzo de 2007; este designación recae sobre Don Jaime Pérez de Arce Araya, además de él son nueve los directivos de las más variadas ramas de la minería quienes velan por el futuro y desarrollo de la empresa.

El principal objetivo de la plana ejecutiva de la Empresa Nacional de Minería es brindar los servicios requeridos por el sector para acceder al mercado de metales refinados, en condiciones de competitividad. Estos servicios, apoyados por las correspondientes políticas son: financiamiento, programas de apoyo, colaboración y créditos. Todos evaluados y manejados por las políticas propias de fomento de Enami.

2.2.1.1 Funciones de cada gerencia.

- Gerencia Administración y Finanzas

Esta gerencia es la encargada de administrar los recursos financieros (ingresos y egresos) eficientemente, así como generar y administrar la información financiero-contable necesaria para la toma de decisiones en la empresa y el funcionamiento de las oficinas en Santiago.

- Gerencia de Desarrollo

Responsable de desarrollar el negocio de Enami a través de proyectos de innovación e inversión para aprovechar las oportunidades del mercado minero a nivel global,

dirigiendo y controlando técnica y financieramente su implementación, agregando valor y optimizando la cartera ya vigente.

- Gerencia Comercial

Es oportuno señalar que en esta gerencia se desarrolló la práctica profesional del autor del presente documento, donde el principal propósito es generar accesibilidad comercial al fomento minero para la producción de minerales y/o productos mineros a la pequeña y mediana minería nacional, de acuerdo a reglamentos y normas internas de la Enami y Regulaciones Legales vigentes.

- Gerencia Fiscalía

La principal función es velar por el control de legalidad de todos los actos, contratos y documentos emitidos por la empresa, y la defensa judicial de Enami, cualquiera sea la jurisdicción.

- Gerencia Auditoria Corporativa

Realizar una gestión evaluativa de las actividades de las diferentes áreas de la empresa contribuyendo positiva y constructivamente al logro de los objetivos estratégicos, promoviendo el desarrollo de los recursos disponibles y fortalecimiento del sistema de control interno.

- Secretaría General

Su propósito principal es ejercer como Secretaria de Directorio y Ministro de fe de la empresa, de acuerdo a la Ley Orgánica de Enami.

- Gerencia de Recursos Humanos

Esta gerencia dirige y administra las políticas, líneas de acción y prácticas en Gestión de personas, al interior de la organización.

- Gerencia de Fomento

Esta gerencia tiene como función principal, fomentar el desarrollo de la pequeña minería chilena a través de la gestión y administración eficiente de los recursos de fomento de la Empresa y los aportes económicos del estado.

- Gerencia de Sustentabilidad

Esta gerencia tiene tres funciones principales: Diseñar, apoyar y controlar la implementación de una estrategia integral de mejoramiento y desarrollo sustentable de la Empresa, en los ámbitos de Seguridad y Salud Ocupacional, Medioambiente, Calidad, Sistemas de Gestión y Responsabilidad Social Empresarial.

- Gerencia de Plantas

Es responsable de procesar mineral para la producción de concentrado y cátodos de cobre, de acuerdo a los criterios de eficiencia y calidad integral definidos por Enami y la organizaciones relacionadas.

Las plantas a nivel nacional se agrupan principalmente en Copiapó, en ese lugar están presente la Fundición Hernán Videla Lira, la Gerencia de Fomento, Subgerencia Zona Norte, Gerencia de Plantas y la planta de beneficio Manuel Antonio Matta. Copiapó es el lugar que más aporta al proceso productivo y fomento de Enami, Además de la planta de beneficio Manuel Antonio Matta, hay 3 ubicadas en Taltal (José Antonio Moreno), Salado (Osvaldo Martínez) y Vallenar. Además de todo esto en la cuarta región se ubica la Gerencia Zona Sur y en Santiago la Oficina Central.

2.2.2. Mercado destino de las ventas de Enami, sus productos y nivel de ventas.

Los mercados de exportación a los cuales Enami vende cátodos de cobre o derivados de cobre son de diversos continentes, dentro de Sudamérica: Argentina y Brasil, Europa: Alemania, España, Italia y por último el continente que importa mayor cantidad de cobre chileno; Asia, con dos países, China y Taiwán⁷.

Además, por medio de Traders (comerciantes) se exportan menores cantidades a países como: Estados Unidos, Holanda, Francia y México.

⁷ Mercados de destino de ventas de Enami y productos, extraído el 20 de Mayo de 2009, 12:25 PM, desde [http://www.enami.cl/OpenDocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc41&argInstanciaId=41&argCarpetaId=30&argTreeNodosAbiertos=\(0\)\(30\)&argTreeNodoSel=30&argTreeNodoActual=30&argRegistroId=25](http://www.enami.cl/OpenDocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc41&argInstanciaId=41&argCarpetaId=30&argTreeNodosAbiertos=(0)(30)&argTreeNodoSel=30&argTreeNodoActual=30&argRegistroId=25).

Mercados a los cuales Enami vende sus productos.



Dentro de los productos y subproductos que Enami produce se encuentran los siguientes:

- Cátodos de Cobre electro refinados marca ENM (marca propia de Enami)
- Cátodos de Cobre electrowinning (electro obtención) o Cátodos SX-EW (Solvent extraction – electrowinning)
- Ácido Sulfúrico grado comercial.

Cabe señalar que Enami sólo vende cátodos con una pureza del 99.99%, son de características iguales tanto electro refinados como por electro obtención, sólo varía el proceso por el cual se obtienen.

Por su parte el ácido sulfúrico grado comercial, se obtiene de la evaporación de azufre en estado de evaporación del proceso de beneficio del cobre mezclado con partículas de agua.

Ventas consolidadas año 2008⁸.

Las ventas de cobre, ácido sulfúrico y otros subproductos representaron en el año 2008 ingresos de explotación por US\$ 1.478,3 millones.

Ventas totales				
Producto		2007	2008	Variación
Cátodos de Cobre	TM	148.138	155.053	4,67%
Ácido Sulfúrico	TM	247.149	306.184	23,89%

Fuente gráfica: Elaboración propia

⁸ Memoria año 2008 Enami. Subgerencia de Relaciones Institucionales Enami

El incremento en las ventas de cobre se explica por un aumento en la disponibilidad debido a la mayor producción de plantas electrowinning de Enami y maquilador.

Ventas de Cobre por destino				
Continente	2007		2008	
	TM	%	TM	%
Asia	90.488	61,08	91.233	58,84
Europa	14.173	9,57	10.114	6,52
América	43.477	29,35	53.706	34,64
Total	148.138	100	155.053	100

Fuente gráfica: Elaboración propia

Durante el año 2008 China, Taiwán y Brasil constituyeron los principales mercados para el cobre producido por Enami.

Ventas de Ácido Sulfúrico por destino				
País	2007		2008	
	TM	%	TM	%
Chile	247.149	100	306.184	100
Total	247.149	100	306.184	100

Fuente gráfica: Elaboración propia

La producción de ácido sulfúrico en el año 2008 fue comercializada en el país. El incremento en las ventas de ácido sulfúrico se explica por una mayor cantidad de compra-venta requerida para el procesamiento de minerales oxidados.

2.2.3. Acceso a Mercados

Para garantizar el acceso de la producción del sector a los mercados internacionales, en condiciones comerciales similares a las que obtienen los grandes productores que operan en Chile, la Empresa Nacional de Minería administra poderes de compra de minerales, concentrados y precipitados, y provee servicios de beneficio de minerales.

Para la pequeña minería se cobra el menor cargo de fusión y refinación que se haya acordado en los contratos regulares anuales de compra suscritos por la Empresa con la pequeña y mediana minería, para que así estas puedan ofrecer precios competitivos a nivel internacional.

El eventual menor margen que el otorgamiento de estos términos reporte para las fundiciones y refinерías de la empresa, será objeto de una contabilidad separada, con la

finalidad de transparentar la totalidad de los costos asociados al accionar de fomento a este sector productivo.

El motivo principal de acceder a más y mejores mercados es dar sustentabilidad a la pequeña y mediana minería del país, haciéndola competitiva dentro de los mercados internacionales, trabajando con asociatividad y compromiso por el desarrollo conjunto.

2.3. Políticas de fomento de la pequeña y mediana minería.

Considerando que el desarrollo de esta industria ha sido conducido principalmente por la minería a gran escala, tanto por CODELCO como por el sector privado, la minería de menor tamaño, pequeña y mediana, es también un sector que ofrece importantes oportunidades de desarrollo económico, sin embargo, resultado de problemas de infraestructura asociados a desventajas por el poco uso de economías de escala, es que se deben enfrentar dificultades para competir en los mercados internacionales.

Bajo los fundamentos anteriores, se hace necesaria la aplicación de una política pública destinada a subsanar dichas dificultades, de manera de mejorar la productividad, aumentar la competitividad y tener un acceso más equitativo a las oportunidades de negocio por parte de la pequeña y mediana minería. Es por esto que en Santiago el 6 de

Enero de 2003⁹, se suscribió un acuerdo entre los Presidentes de las Comisiones de Hacienda y Minería de la Cámara de Diputados y del Senado y los Ministros de Hacienda y de Minería, que permitió sentar las bases de una solución financiera para la Empresa Nacional de Minería, conducente a su estabilidad, viabilidad y mayor especialización en las labores de Fomento, todo ésto en pro de la sustentabilidad de zonas mineras que contribuyen enormemente a el desarrollo del país.

2.3.1. El Fomento.

Para el logro de los objetivos, la política de fomento está estructurada sobre la base de principios generales, dentro de los más importantes se mencionan:

- Focalización en proyectos mineros viables y diferenciados de acuerdo a las necesidades y beneficios económicos y sociales que se pretenda obtener para cada uno de los sectores de productores.
- Transparente en sus costos, resultados y sistemas de medición y evaluación.

⁹ Lagos Escobar, Ricardo. *Aprobación Política de Fomento de la Pequeña y Mediana Minería*. Decreto N° 76, Santiago 24 de Julio de 2003.

- Basada, en lo que concierne a compra y venta de minerales y productos mineros, en términos comerciales internacionales que reflejen o simulen mercados eficientes.
- Orientación al desarrollo sustentable de los sectores, mediante la promoción de un sistema de gestión de calidad integral, que incorpore materias de seguridad, calidad y medioambiente.
- Potenciar la creación de valor de estos sectores, a través del reforzamiento de los programas de fomento en el reconocimiento del recurso minero, el aprovechamiento de las economías de escala, las sinergias que genera la asociatividad y la obtención de productos de mayor valor agregado.
- La política en relación con la mediana minería, consistirá en asegurar la compra y la capacidad de tratamiento en condiciones comerciales de mercado internacional de los productos del sector.

2.3.2. El Financiamiento.

Regularmente, el Ministerio de Hacienda y de Minería evalúan los resultados de la aplicación de la política para la pequeña y mediana minería en lo que se refiere a su impacto y eficiencia en el uso de los recursos, impulsando las adecuaciones que eventualmente se requieran.

Respecto del financiamiento de los recursos requeridos para la aplicación de los instrumentos de fomento en el sector de pequeña minería, a partir del año 2006, éste se provee directamente del presupuesto de la Nación, sin cargo a los recursos de Enami.

En lo que se refiere al financiamiento del fondo de sustentación, la totalidad del monto máximo anualmente devengado será de cargo del presupuesto de la Nación. Para materializar esta asignación, se consigna una provisión de recursos en el proyecto de presupuesto anual, cuyo cálculo considerará el precio del cobre presupuestado, ajustándose la diferencia con el monto total real devengado, de ser ésta un déficit, mediante una asignación en el proyecto del presupuesto del año siguiente.

Finalmente, las inversiones en plantas de beneficio de Enami serán acometidas mediante endeudamiento bancario con garantía estatal y financiadas, con los primeros ahorros

anuales que dichos proyectos generen en el gasto de Enami por concepto de fomento al sector de pequeña minería.

2.3.3. El apoyo

Enami dentro de su rol de fomento, apoya la modernización de la pequeña minería mediante la ejecución de programas técnicos de apoyo que contribuyen a dar sustentabilidad al sector.

Beneficiarios de estos programas

- Concesionarios, o arrendatarios de propiedad minera constituida, o propietarios, o arrendatarios de una planta de beneficio.
- Productores actuales o potenciales, con una producción máxima de hasta 10 mil TM/mes de minerales, o su equivalente en productos mineros.
- Productores sin deudas vencidas con Enami.
- Si la beneficiaria es una sociedad, sus integrantes no pueden tener deuda vencida con Enami.

2.4. Líneas de crédito para las pequeñas empresas mineras.

2.4.1. Crédito de modernización y equipamiento.

Enami apoya a las pequeñas empresas mineras por medio de acciones que permiten renovar el equipo minero, a través de alianzas con empresas comerciales del rubro.

Especificaciones:

- Monto : hasta el 70% del valor del equipo a comprar o renovar, con un máximo de US\$50.000. El préstamo será recuperado a través de descuentos en las liquidaciones por compra de minerales y productos mineros.
- Moneda : dólar Enami (el que fije para ese día, en base al banco central)
- Plazo máximo : 3 años
- Tasa de Interés : La que semestralmente fija el Directorio
- Garantía : dependiendo de equipo a comprar.

Requisitos

- Tener reservas mineras que permitan amortizar el crédito.

- Ser proveedor habitual de Enami y no registrar deudas vencidas con ésta. En caso de tenerlas, deberá renegociarlas.
- Situación tributaria y previsional al día.

Ventajas

- Precios preferenciales garantizados.
- Alto respaldo y soporte técnico postventa.
- Exposición de equipos en Ferias Mineras.

2.4.2. Crédito para Inversiones

Línea orientada a financiar la adquisición y renovación de equipos, maquinarias productivas, innovaciones tecnológicas y capital de trabajo, siempre que todo ello sea en directa relación con el negocio minero.

Especificaciones:

- Monto : Lo determinará el proyecto. Giros controlados.
- Plazo : Hasta cinco años. Opcionalmente, incluye un año de gracia sobre el capital.

- Moneda : Dólar (equivalente a moneda nacional, según el tipo de cambio definido para la tarifa Enami).
- Tasa de interés : La que semestralmente fija el Directorio.
- Comisión : 2,5% sobre el monto del crédito aprobado.
- Garantías : Mínimo 1,5 veces el monto del crédito solicitado.

2.4.3. Crédito para Desarrollo y Preparación de Minas

Línea orientada a financiar trabajos superficiales y subterráneos, necesarios para permitir el acceso a los bloques mineralizados en minas que posean reservas mineras y cuenten con un plan minero validado por Enami.

Especificaciones:

- Monto máximo : Hasta US\$ 300.000, por proyecto. Giros controlados.
- Plazo : Hasta cinco años. Opcionalmente, incluye un año de gracia sobre el capital.
- Moneda : Dólar (equivalente a moneda nacional, según el tipo de cambio definido para la tarifa Enami).
- Tasa de interés : La que semestralmente fija el directorio. Los intereses se devengarán a contar de la fecha de término del programa de inversiones.

- Tasa de interés penal : Interés máximo convencional.
- Garantías reales:
 - a) Hipoteca y prohibición de celebrar actos y contratos sobre la propiedad minera objeto del crédito, y/o
 - b) Prenda industrial o prenda sin desplazamiento, de hasta 1,5 veces el monto del crédito.

En caso de créditos superiores a US\$ 50.000, éstos sólo se aprobarán con la constitución de hipoteca sobre la pertenencia minera objeto del crédito. La pertenencia deberá tener reservas mineras.

2.4.4. Crédito para la Operación.

Línea orientada a estabilizar flujos de caja, financiar compras de equipos menores y otros insumos necesarios para asegurar la continuidad operacional de la faena productiva.

Especificaciones:

- Monto máximo : El valor de un mes de venta, determinado por el promedio de la venta mensual de los seis meses inmediatamente anteriores a la fecha de la solicitud.

El monto máximo será de US\$ 25.000, si vende minerales y de US\$ 50.000, si vende productos mineros.

- Plazo : Hasta un año. Opcionalmente, incluye un máximo de tres meses de gracia sobre el capital.
- Moneda : Dólar (equivalente a moneda nacional, según el tipo de cambio definido para la tarifa Enami).
- Tasa de interés : La que semestralmente fija el directorio.
- Comisión : 2,5% sobre el monto del crédito aprobado.
- Garantías : Sin garantías, salvo en el caso de productores con antigüedad en sus ventas inferior a 12 meses.

2.4.5 Crédito para Emergencias.

Línea cuya única finalidad es solucionar situaciones imprevistas originadas por catástrofes naturales.

Especificaciones:

- Monto : El valor de un mes de venta, determinado por el promedio de la venta mensual de los seis meses inmediatamente anteriores a la fecha de la solicitud.
- El monto máximo será de US\$ 25.000, si vende minerales y de US\$ 50.000, si vende productos mineros.
- Plazo : Hasta un año. Opcionalmente, incluye un máximo de tres meses de gracia sobre el capital.
- Moneda : Dólar (equivalente a moneda nacional, según el tipo de cambio definido para la tarifa Enami).
- Tasa de interés : La que semestralmente fija el Directorio.
- Tasa de interés penal: Interés máximo convencional.
- Comisión : 2,5% sobre el monto del crédito aprobado.
- Garantías : Sin garantías, salvo en el caso de productores con antigüedad en sus ventas inferior a 12 meses.

A raíz de las políticas anteriormente señaladas¹⁰, Enami actualmente concentra su accionar en la gestión prioritaria de diversos instrumentos comprendidos en las

¹⁰ Presentación: Enami y la mediana minería. Jaime Pérez de Arce, SONAMI, 17 de Agosto de 2007.

siguientes unidades de negocio descentralizadas: Desarrollo Minero, Beneficio de Minerales y Fundiciones y Refinería. Su control estratégico es responsabilidad de la oficina central que también concentra las funciones corporativas de abastecimiento de productos mineros y comercialización de productos y subproductos, que apoyan la gestión de las unidades de negocio.

Todos estos medios útiles para pequeños y mediamos mineros, son las bases para su desarrollo y otorgando sustentabilidad en el tiempo, tanto de los negocios como de la comunidad que rodea a pymes mineras.

A continuación se plasmará los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, junto a todo lo relacionado con la práctica profesional bajo un punto de vista objetivo, analítico y crítico.

2.5. Detalles de la Práctica profesional.

2.5.1 Funciones realizadas en la práctica profesional.

El desarrollo de la práctica profesional se llevó a cabo en la Empresa Nacional de Minería, en la ciudad de Santiago. Específicamente en la Gerencia Comercial de la mencionada entidad estatal en el cargo de Administrador de Contratos de Venta.

En términos generales el Departamento de Administración de Contratos de Venta trabaja en base a los contratos de venta originados con Traders o clientes dentro del país o en el extranjero. Enami cuenta con tres personas encargadas de esta función liderada por Don Eduardo Iturra Manríquez.

Como Administrador de Contratos de Venta, y Administrador de Negocios Internacionales se manejó ciertas condiciones generales referente a los distintos contratos que Enami presentaba con sus clientes, las que se enumeran y definen a continuación:

Luego de llevar a cabo la inducción dentro de la empresa, se realizaron funciones para llevar a cabo la venta del material, bajo tres modalidades detalladas a continuación de las más general a la más específica:

Por la totalidad del contrato (contratos anuales)

El proceso comienza cuando se recibe los contratos de representación de venta anuales, luego de leer el contrato, analizarlo, registrarlo y archivarlo se procede a resumir los compromisos por mes.

Por la cuota mensual (tonelaje mensuales)

Recibido por parte del coordinador de exportaciones, se revisa el programa de embarque, se confecciona un informe de exportación con precio definitivo o precio provisorio, paralelo a ello se mantiene contacto con la compañía transportadora del material para verificar la fecha de arribo de la nave y/o carguío.

Por cada lote de contrato (por cada envío)

Se abre carpetas por cada ENM (transacción marca Enami), evidenciando contrato, cuota (cantidad de toneladas por enviar), cliente y destino. Se archivan los antecedentes

enviados por cliente en cada carpeta con su respectiva instrucción de embarque. Es en este momento donde se envían las copias de las instrucciones de embarque a la agencia de aduana para la preparación del Bill of Lading correspondiente, además al encargado en la refinería de Ventanas para que esté al tanto de las toneladas requeridas. Cuando ya ha sido realizado el loteo en Ventanas con los pesos y las marcas, se confeccionan computacionalmente en un sistema interno llamado SISVEN (sistema de ventas Enami) los siguientes documentos: factura, certificado de peso, de calidad, origen, seguro, luego se envía un mail con los documentos escaneados al cliente para su revisión, aceptados los términos se envía la carta de cobranza al cliente. Para efectos de control se chequea manualmente los precios facturados.

Se reciben por parte del agente de aduana los B/L (originales y copias) los cuales deben ser revisados (pesos, marcas, fletes, notificador, destinatario, timbres, leyendas, etc.) y se completan los datos en el sistema (números de B/L, Seguros y Valores)

Solamente en el caso de los clientes Brasileños, se les confecciona un Certificado de Origen el cual lo timbra y firma COCHILCO, previo envío por parte de Enami de los documentos necesarios para ello. Estos documentos son: copia de factura comercial, certificado de origen (sin timbrar ni firmar) y copia B/L.

Una vez recibido el certificado de origen visado (en el caso de Brasil) , se envía al cliente los documentos de embarque (copias vía mail) indicados en carta cobranza para pago y/o depósito de los valores según cláusula del contrato. La entrega de la documentación original esta supeditada al pago previo de la misma transacción.

Diariamente se recibe el informe de estado de cuenta corriente del Bank of America para ver los depósitos por parte de los clientes y se confecciona reporte a Tesorería identificando los pagos actualizados.

Cuando los embarques son con precio provisorio, se debe esperar el período de cotización para la emisión del borrador de la factura por el SISVEN, se procede a la revisión manual de los precios y valores finales para control, luego se envía al cliente.

Se emite la factura final y se despacha el original al cliente, el resto según se detalla a continuación; si hay valores a favor de Enami, se mantiene un control para que estos sean pagados, si la diferencia es a favor del cliente se emite y tramita un “pedido de fondos”, para cancelar el valor adeudado o se rebaja del próximo pago del cliente, si este es cercano al próximo pago.

Luego llegan a las oficinas los DUS, otorgados por el Servicio nacional de aduanas de Chile, se verifica que todo este en orden y se archivan.

Es así como se realiza el proceso de venta desde que se celebra un contrato hasta que el producto llega al cliente. Cabe señalar que todo el proceso antes descrito fue llevado a cabo en la práctica profesional.

Proceso de administración de contrato de venta



Fuente: Elaboración propia

2.5.2 Documentación.

Toda documentación necesaria para las ventas de cobre de marca Enami, se diseñan, firman y confeccionan en las oficinas de la Administración de contratos de venta (salvo en el caso de ventas a Brasil, que se necesita el certificado de origen otorgado por COCHILCO). Cada país de destino con sus clientes internos, piden distintos requisitos, algunos países tal como China pide los documentos mínimos necesarios, estos son: Packing list, bill of lading, certificado de origen, certificado de calidad, certificado de peso, factura y seguro. En el otro extremo se encuentra Brasil, este país por sus legislaciones pide todos los certificados que Enami puede otorgar, estos son: Certificado de Fitosanitarización, Certificate of non wooden packaging, Packing List, Packing List detallado, Certificado de Origen, certificado de COCHILCO, Factura y Seguro. Cabe señalar que estos documentos no pueden constar de ningún error o falla de redacción, al más mínimo error cada documento será devuelto al correspondiente emisor para que haga su corrección y pronta reposición.

CAPÍTULO 3: PROBLEMÁTICAS ENDÓGENAS DE ENAMI Y SOLUCIONES PROPUESTAS

3.1 Problemáticas a nivel de gestión.

De todo el apoyo social que puede efectuar Enami, si bien son múltiples los beneficios en temas sociales, hay temas por los cuales Enami tiene un constante conflicto con sindicatos de trabajadores, productores, extractores o con familias que se ven perjudicadas con ciertos actos de Enami.

Se señalan los problemas de la empresa que repercuten en temas sociales, para luego dar a conocer los problemas endógenos ligados a la administración interna, ambas categorías con sus propuestas de eventuales soluciones a estas problemáticas.

Para empezar con los factores exógenos que revisten problemas para la empresa, se identifica uno que puede ser la madre de todos. El factor económico; Enami está en un limbo de sucesivos rípios económicos que no le permite salir de la crisis financiera que

ha tenido en los últimos años, ésta se origina por múltiples factores los cuales se explicarán a continuación:

- Endeudamiento por inversiones: Fuertes inversiones en temas medioambientales, limpieza de la refinería de Ventanas y la fundición más pequeña, Paipote, en la Tercera región del país, han marcado el mayor problema económico que enfrenta Enami. Estas inversiones de aproximadamente US\$ 240 millones no se financian con activos de la empresa, sino que se financiaron con Deuda Bancaria.

Solución propuesta: En primera instancia evaluar la necesidad real de realizar la limpieza de las 2 plantas simultáneamente, y en el caso de repetirse este plan, se tomen medidas que permitan realizarlo en tiempos desfasados. Pero principalmente se cree que la solución pasa por mejorar las políticas de endeudamiento, tratar en lo posible de buscar financiamiento propio antes que la deuda bancaria, o en su defecto un apalancamiento que permita realizar este tipo de inversiones.

- Retiro de utilidades: El Estado de Chile decidió retirar como “anticipo de utilidades” un monto equivalente a lo previamente aprobado para la ejecución de

fomento, como estos retiros excedían la capacidad de generación de flujos de la empresa, ésta tuvo que financiarla con Deuda Bancaria. El monto total de los traspasos es de US\$ 164 millones, sin considerar los intereses devengados que ascienden a US\$ 28 millones anuales, esto refleja derechamente que el Estado de Chile se ha endeudado a través de Enami, quien debe cubrir los intereses originados por esta deuda. Todo lo antes señalado explica la delicada situación en que se encuentra Enami, originada por su dueño, el Estado de Chile. Los resultados negativos de los últimos años se explican por sus negativos resultados no operacionales, no por sus resultados operacionales como muchos podrían pensar donde siempre han sido positivos salvo el año 1999. Sin embargo, resultados operacionales no alcanzan a cubrir los no operacionales.

Solución propuesta: Se cree que la solución es hacer una auditoria interna, analizar el balance, los estados de flujo de efectivos y los estados de resultados del año 2000 a la fecha para así evaluar la solución definitiva. La cual podría ser: no capitalizar dinero por un par de años, aceptar bajo ley el ingreso de capitales privados y/o desligar a la Empresa del ministerio de Hacienda para que así no tenga que haber un traspaso de dineros al Ministerio, y éste circule en inversiones destinadas a mejorar el apoyo y fomento a la pequeña y mediana minería generando mayor rentabilidad, cumpliendo así la misión de Enami.

- Problemas de sobre stock: A raíz de la ley que regula a Enami, la cual señala su calidad de empresa de fomento a la pequeña y mediana minería, esta debe comprar toda la producción a este sector minero. Esta cuestionada práctica desde el punto de vista económico y de inventario, se origina porque Enami debe comprar varios millones de dólares al mes, pero lo que compra es materia prima, la cual debe ser procesada, y en este proceso es que Enami se “sobre stockea”, acumula material para ser procesado que no es vendido, pero sin embargo ya se pagó por el. Cuando a un productor se le empieza a pagar un buen precio y genera una mayor rentabilidad, este comienza a producir el doble, lo cual produce un colapso en Enami. En estos momentos Enami tiene acumulados 500 mil toneladas de material en centros de acopio común para todos los productores. Esto produce que en el último tiempo se ha denunciado la negación de recepción de material a los productores, o simplemente le bajan la cantidad a comprar, claramente una práctica que no está en las políticas internas ni se encuentran dentro del marco que regula a la empresa estatal. Todo lo antes señalado genera un costo financiero enorme, que debe ser solventado íntegramente por Enami.

Solución propuesta: Gran parte de los problemas de Enami tienen su raíz en el deber de comprar toda la producción a los pequeños y medianos mineros. Lamentablemente esta es la función de Enami y no se podrá modificar pero lo que si se debe hacer es mejorar el

nivel de producción de los cátodos de cobre, para que así ofertar más al mercado y tener una mayor venta. Así empezar a liberar material estancado, que por una parte no está generando riquezas y por otra está generando gastos propios de un almacenaje masivo de grandes cantidades de material.

- Problemas de Caja: Este problema se origina por un tema de descoordinación entre fecha de recepción de material y la del pago. La determinación de la ley de pureza del cobre en las plantas de Enami puede demorar 20 días, sin embargo la empresa da anticipos aproximadamente al segundo día de entrega del material, por un porcentaje de lo que se espera sean las ventas de cobre asimiladas a la entrega de ley histórica. Ratificando el rol de fomento, este porcentaje llega a 80% para los mineros que entregan menos de 200 toneladas al mes, y de 50% para aquellos que entregan más de ese tonelaje. Este pago genera un egreso de dinero que ciertamente no se sabe cuándo generará el ingreso por venta, es así como al estar una gran cantidad de material en los centros de acopio es que se tiene material sin generar recursos. Además de esto, el proceso de muestreo y chequeo es largo y costoso. Por la gran cantidad de productores con volúmenes pequeños, se hace necesario repetirlo varias veces, encareciendo significativamente el proceso, más de lo que ocurre con refinadoras que procesan grandes volúmenes.

Solución propuesta: se propone modificar la política de pago de la siguiente forma; al realizar la recepción del material se pagará el precio mínimo que permita el sustento del empresario, y luego de un mes pagar el precio de la venta, este precio será el promedio entre el precio en la bolsa de metales de Londres del día de la entrega del material y el día del pago por la venta (un mes después). La idea es buscar la sustentabilidad del empresario asegurando a Enami el ingreso por venta para luego cancelar el pasivo generado por la deuda con el pequeño y mediano empresario.

- Estructura de precios: esta estructura está definida por una fórmula donde la base es el precio de un cátodo de cobre grado A en la bolsa de metales de Londres. A este valor se le descuentan los siguientes cargos de proceso: cargo por beneficio de planta (cobre entregado en rocas se transforma en un concentrado o un precipitado de cobre), además se descuentan el cargo de fusión, con lo que el cobre llega a estar contenido en ánodos y cargos de refinación, con lo que el cobre llega a su nivel de cátodo. Estos cargos aplicados por Enami son equivalentes a empresas competitivas que procesan grandes volúmenes, pero como la empresa se provee de pocas cantidades por cada uno de los variados mineros, el costo asociado a los procesos de verificación de sus leyes aumenta esta estructura de precios, los cuales son absorbidos íntegramente por Enami.

Solución propuesta: Determinar una tarifa en base al tonelaje vendido, que obligue al productor pagar parte de los gastos que incurre el proceso mismo de producción de cátodos de cobre, idealmente trabajando con correctas economías de escala, y optimizando todos los procesos.

- Estimaciones: como se mencionó anteriormente, las determinaciones de las leyes de pureza del cobre son estimadas históricamente, aproximándose lo mejor posible para hacer la tabla de costos, pero muchas veces se incurren en errores de estimación que son claves y pueden perjudicar tanto a la empresa como a los pequeños y medianos mineros.

Solución propuesta: Mejorar el estudio de la mina en sí, estableciendo la pureza de sus minerales antes de ser comprado, esto permitiría generar un diagnóstico claro de las condiciones presentes. Esto no excluye el posterior análisis asegurando a Enami que la relación precio/calidad por la que está pagando es la óptima, por su parte, al empresario le asegura un precio justo por su material.

- Falta de poder de compra: Nunca ha habido una representación directa para la pequeña y mediana minería en Chile, para conversar con el gobierno, es así como Enami no cubre por falta de poder de compra, las cerca de siete mil propiedades mineras inactivas, este punto de ser cubierto podría generar una gran cantidad de fuentes de trabajo en regiones mineras que no son apoyadas, poniéndose en tela de juicio la real labor de fomento y desarrollo que Enami debe brindar a la minería de menor escala.

Solución propuesta: Enami debería permitir el cofinanciamiento con inversiones extranjeras o inyectando un apoyo extra en el presupuesto de la Nación para poder satisfacer la necesidad de todos aquellos mineros que por falta de apoyo no pueden iniciar la extracción de material. Esto generaría mayor oferta y demanda, permitiendo crear puestos de trabajo y todos los beneficios que eso conlleva.

- Dependencia de los mineros a Enami: Por razones de escala, la mediana pero por sobre todo la pequeña minería están imposibilitados de realizar el proceso minero en su totalidad, ésto hace que no puedan comercializar y/o exportar de forma independiente sus productos. Como ya es conocida la falta de capacidad productiva de Enami, se crea un gran problema ya que es el único comprador que

tienen estos pequeños mineros y de esta forma, todos los problemas internos de Enami repercuten en menor o mayor medida al pequeño y mediano empresario.

Solución propuesta: ayudar a los productores a vender material por procesar a otras compañías mineras nacionales, para así permitir la rápida salida de material, otorgándole conocimientos en logística, calidad y producción, negociación etc.

- Seguridad: múltiples han sido los problemas por falta de seguridad que se han originado en las distintas etapas del proceso de elaboración de los cátodos de cobre. Sindicatos de zonas nortinas piden más asesorías técnicas, en lo tecnológico y la seguridad industrial con el fin de acabar con los daños evitables que han ocurrido a trabajadores.

Solución propuesta: Mejorar la capacitación en temas de seguridad y realizar cambios en las políticas de la Gerencia de Sustentabilidad para prevenir posibles accidentes como los que se han llevado a cabo en el último tiempo en nuestro país. Además, crear oficinas en cada planta de Enami llamada Departamento de Servicios Operacionales, la cual vele por la correcta implementación de los medios de seguridad y prevención.

3.2. Problemas internos a nivel de la Gerencia Comercial y soluciones propuestas.

El desarrollar de la práctica profesional evidenció varias deficiencias, pero bajo ninguna manera se pone en duda la alta capacidad profesional y técnica de sus funcionarios, sino más bien son problemas que por costumbre no se notan y menos corrigen. Estos problemas con sus respectivas soluciones son los siguientes:

- **Burocracia:** En temas de procesos internos, hay poca independencia en la toma de decisiones, siempre se debe preguntar al encargado, supervisor o jefe de cada acto que se quiera realizar. Esto hace demoroso el tema comercial, ya que en un mundo globalizado, dinámico y veloz los negocios internacionales deben ser más eficientes pero con esta burocracia interna se pierden oportunidades de negocios que van en desmedro del desarrollo y crecimiento de la empresa.

Solución propuesta: Mejorar los canales de comunicación interna para minimizar los tiempos en la toma de decisiones, u otorgar mayor responsabilidad y a la vez independencia a subalternos.

- Falta de dominio de idiomas: Múltiples fueron las ocasiones donde el idioma Inglés o Portugués fue utilizado durante la práctica profesional, con un correcto desempeño, pero compañeros con cerca de 20 años dentro de la empresa no contaban con un adecuado dominio del idioma Inglés, el cual se utiliza enormemente con los mercados internacionales. Este bajo dominio involucra una lentitud de respuesta de correos, llamados telefónicos, fax, etc. perdiendo capacidad productiva y de gestión.

Solución propuesta: A los funcionarios antiguos capacitarlos con cursos de idiomas, evaluándolos y motivándolos a aprender el idioma inglés como mínimo. Por su parte a los nuevos trabajadores, realizarles pruebas de idioma para asegurar un manejo mínimo del idioma Inglés.

- Sistemas informáticos: El programa computacional interno donde se elaboran certificados, facturas, registros, y todos los documentos necesarios para la venta de productos, tiene una antigüedad que no permite un manejo sencillo, se necesita mucha información para poder ingresar los datos y manejarlos, conocimientos concentrados en un pequeño grupo de personas. Al no ser

manejados por todos los funcionarios, cada persona se hace indispensable, lo que implica nuevamente la dependencia de ellas.

Solución propuesta: invertir en un Software adecuado para satisfacer las necesidades que tiene la gerencia. Se trabaja con mucha documentación y ésta debe ser hecha con programas fáciles de manejar, rápidos y modernos.

- División del trabajo: Las funciones en cada gerencia, son desarrolladas por un mínimo de personas, cada una esta enfocada a una tarea específica pero no por eso menor. Se crean lazos de dependencia, donde siempre se debe estar comunicado, para no perjudicar el proceso de venta. En ciertas ocasiones se pudo notar que la falta de un trabajador, afectó el normal proceso ya que sólo él estaba en conocimiento pleno del proceso de venta.

Solución propuesta: Crear una bitácora informativa continua entre las distintas personas dentro de la Gerencia, para eliminar la dependencia total que recae sobre cada persona, ya que el trabajo es tan focalizado y dividido que no permite conocer mas allá de las funciones propias.

CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES

Finalmente, para concluir el presente informe, se hace hincapié en la importancia de Enami, una empresa estatal y gran actor dentro de la pequeña y mediana minería, siendo éste un propulsor de proyectos que ayudan a generar múltiples beneficios económicos y sociales a las familias a quien brinda apoyo.

Durante la práctica y desarrollo del presente informe se vislumbraron las formas en que esta empresa gestiona el fomento de la pequeña y mediana minería, sin embargo, no se está ajeno a múltiples problemas ligados a la administración y a las operaciones mineras.

A continuación se detallan los aspectos más importantes del informe:

- El motivo principal por el cual Enami busca acceder a más y mejores mercados, es dar sustentabilidad a la pequeña y mediana minería del país, haciéndola competitiva dentro de los mercados internacionales, trabajando con asociatividad y compromiso por el desarrollo conjunto.

- La política comercial en relación con la mediana minería, consiste en asegurar la compra y la capacidad de tratamiento en condiciones comerciales de mercado internacional de los productos del sector.
- Enami concentra su accionar en la gestión prioritaria de diversos instrumentos comprendidos en las siguientes unidades de negocio descentralizadas: Desarrollo Minero, Beneficio de Minerales y Fundiciones y Refinería.
- Enami como lineamiento estratégico, pretende lograr el compromiso de toda la organización, posicionarse como una empresa de gestión moderna, mejorar las competencias de trabajadores y trabajadoras, así como su calidad de vida y su ambiente laboral.
- De todo el apoyo social que Enami brinda, si bien son múltiples en temas sociales, hay temas por los cuales Enami tiene un constante conflicto con sindicatos de trabajadores, productores, extractores o con familias que se ven perjudicadas con ciertos actos de Enami, desde temas de seguridad hasta temas de comercialización.

Debido a lo antes señalado, Enami debe tener dentro de sus desafíos estratégicos, la utilización de una mayor innovación y tecnología, lo que conlleva una mayor productividad y competitividad. Además de esto, se deben mejorar las políticas energéticas de largo plazo, una promoción de la industria a amplios sectores de la población para que se valore su aporte social y al crecimiento del país. Dentro de los desafíos que Enami tiene en el futuro la pequeña y mediana minería son:

- Mayor valoración de la mediana minería: se debe trabajar por promover la identificación con este sector, lo que implica inicialmente un esfuerzo del mismo sector por continuar abriendo la minería a los(as) chilenos que aún desconocen su enorme contribución al crecimiento del país. Esto implica además, un desarrollo sustentable e integración de la comunidad.
- Innovación: Enami debe aportar con innovación, siendo esta el eje estratégico entre ciclos de altos precios y costos crecientes y ciclos de menores precios y costos más acotados. La forma más efectiva de disminuir costos es con una mayor innovación, lo que redundará en mayor productividad y competitividad.

- Acceso al sistema financiero: En Chile existe un distanciamiento entre el sistema financiero y la pequeña y mediana minería, debido principalmente a un desconocimiento por parte de la banca acerca de las características propias de este negocio. Enami debe apostar a la captación de aportes privados para que así el crecimiento sea mayor y no recaiga todo el financiamiento en la empresa estatal y el presupuesto de la nación.

BIBLIOGRAFÍA

- *Autorización a la Empresa Nacional de Minería para transferir a la empresa Corporación Nacional del Cobre de Chile la fundición y refinería Las Ventanas.* Ley 19.993, Ministerio de Minería, 4 de Enero de 2005.
- Compendio de la Minería Chilena 2008, *Análisis de la minería chilena*, editorial Oditec S.A., página 34-51, año 2009.
- Darwin en Chile (1832-1835). *Viaje de un naturalista alrededor del mundo.* Edición preparada por David Yudilevich y Eduardo Castro. Editorial Universitaria, 1995, pag. 143 -144).
- Enami, Chile Minero, *Enami en la historia de la pequeña y mediana minería chilena*, editorial Ocho Libros, año 2010.
- Iturra Manríquez, Eduardo. Entrevista, Jefe Administración de Contratos de Venta.
- Lagos Escobar, Ricardo. *Aprobación Política de Fomento de la Pequeña y Mediana Minería.* Decreto N° 76, Santiago 24 de Julio de 2003.
- Memoria año 2008 Enami. Subgerencia de Relaciones Institucionales Enami.

- Mercados de destino de ventas de Enami y productos, extraído el 20 de Mayo de 2009, 12:25 PM, desde
[http://www.enami.cl/OpenDocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc41&argInstanciaId=41&argCarpetaId=30&argTreeNodosAbiertos=\(0\)\(30\)&argTreeNodoSel=30&argTreeNodoActual=30&argRegistroId=25](http://www.enami.cl/OpenDocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc41&argInstanciaId=41&argCarpetaId=30&argTreeNodosAbiertos=(0)(30)&argTreeNodoSel=30&argTreeNodoActual=30&argRegistroId=25).
- Organización Internacional del Trabajo, *Trabajo infantil y pueblos originarios en Chile. Regiones de Tarapacá y Araucanía*. OIT y Colegio de Profesores de Chile A.G.,2006
- Presentación: Enami y la mediana minería. Jaime Pérez de Arce, SONAMI, 17 de Agosto de 2007.
- Revista área minera, *Sindicalismo femenino, mujer en la minería*, mayo de 2008, página 21 - 36.

ANEXOS

- 1 Extracto Póliza de Seguros Chilena Consolidada – Enami.
- 2 Ley de traspaso de Ventanas a CODELCO.
- 3 Documentos Necesarios en una misma exportación de cátodos de cobre a China.

Anexo 1: Extracto Póliza de Seguros Chilena Consolidada – Enami



RESPONSABILIDAD
CIVIL

POLIZA

Identificación			
Póliza	: 2245963	Documento	: Póliza
Vigencia	: Desde el 30 de Junio de 2008 Hasta el 30 de Junio de 2009	Solicitud	: 6811715
		Fecha de Emisión	: 30 de Junio de 2008

Asegura a		Domiciliado en	
ENAMI		Fundación Hernan Videla Lira Nro. S/N PAIPOTE	
R.U.T.	61.703.000-4	Tierra Amarilla	
		Fono	:
Intermediario: M.S.T.c. Benfield Corredores de Seguros (Tel.2327776)			

Materia Asegurada

Objeto del seguro	Item número	Vigencia desde	Vigencia hasta
REPNABILIDAD CIVIL QUE POR SENTENCIA EJECUTORIADA AFECTE A LOS ASEGURADOS POR DAÑOS MATERIALES Y/O CORPORALES, PRODUCTO DE SUS ACTIVIDADES CUBIERTAS EN LA PRESENTE POLIZA.	1	30/06/2008	30/06/2009

Coberturas

Riesgos cubiertos	Monto US\$ Asegurado	Tasa %	Pr.Fija	Dcto.	-Deducible- Mto. Descto.	Prima Neta
Resp Civil de Empresas y Produ	5.000.000,00		88000,00		10.000	88.000,00
Comisión del Intermediario :	US\$ 10.560,00		Prima afecta		US\$	88.000.00
			I.V.A.		US\$	16.720.00
			Prima bruta		US\$	104.720.00

Cláusulas Particulares

--

Cláusulas Particulares

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

1. ASEGURADO

EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA - ENAMI RUT 61.703.000-4
ASOCIADAS Y FILIALES NOMINADAS

2. ACTIVIDAD O RUBRO DEL ASEGURADO:

COMO EMPRESA DEDICADA A LA FUNDICIÓN Y PROCESAMIENTO DE
MINERALES Y A SU POSTERIOR COMERCIALIZACIÓN. NO SE CUBRE
NINGUNA OTRA ACTIVIDAD DE ESTA EMPRESA.

3. VIGENCIA

ANUAL A PARTIR DEL 30 DE JUNIO DEL 2008

4. ACTIVIDAD ASEGURADA

SE CUBRE LA RESPONSABILIDAD CIVIL EN LOS TÉRMINOS DESCRITOS
MÁS ADELANTE POR LAS INDEMNIZACIONES QUE EL O LOS ASEGURA-
DOS SEAN DECLARADOS LEGALMENTE OBLIGADO(S) A PAGAR YA SEA
POR SENTENCIA EJECUTORIADA O TRANSACCIÓN ACEPTADA POR EL
ASEGURADOR CUANDO SEA CIVILMENTE RESPONSABLES POR DAÑOS MA-
TERIALES Y/O LESIONES CORPORALES CAUSADOS A TERCEROS, IN-
CLUYENDO LOS GASTOS DE DEFENSA JUDICIAL PRODUCTO DE SUS
ACTUACIONES COMO EMPRESA DEDICADA A LA FUNDICIÓN Y PROCE-
SAMIENTO DE MINERALES Y A SU POSTERIOR COMERCIALIZACIÓN,
ASÍ COMO DE TODAS LAS ACTIVIDADES CONEXAS INHERENTES A LAS
ACTIVIDADES DESCRITAS.

5. LIMITE ASEGURADO

US\$ 5.000.000.- LÍMITE ÚNICO COMBINADO DE INDEMNIZACIÓN POR
EVENTO Y PAGOS ACUMULADOS PARA LA VIGENCIA.

6. DEDUCIBLES

OPERACIONES Y PRODUCTO	10% DE LA PERDIDA, MINIMO US\$ 10.000
PRODUCTOS Y EXP. A USA-CANADA	10% DE LA PERDIDA, MINIMO US\$ 15.000
RC PATRONAL	10% DE LA PERDISA, MINIMO US\$ 20.000

7. COBERTURAS



Hector Petersen G.
Subgerente Empresas



Andrés Herreros B.
Gerente



Cláusulas Particulares

-
- SE CUBRE LA RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL EN LOS TÉRMINOS EN ELLA DESCRITOS, SOLAMENTE POR LOS DAÑOS CORPORALES Y/O MATERIALES A TERCEROS, SEGÚN LAS SIGUIENTES CONDICIONES GENERALES:
PÓLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL GENERAL, APROBADA BAJO CÓDIGO POL 1.91.086 CON LOS SIGUIENTES ADICIONALES:
- A. RESPONSABILIDAD CIVIL DE EMPRESAS CAD 1 91 094 AMPLIÁNDOSE A CUBRIR DAÑOS POR INCENDIO Y/O EXPLOSIÓN DE ACUERDO AL ARTÍCULO 2.1 DEL CONDICIONADO.
 - B. RESPONSABILIDAD CIVIL PATRONAL CAD 1 93 051,
 - A) PARA LOS TRABAJADORES CON CONTRATO DE TRABAJO VIGENTE EN EXCESO DE LA LEY DE ACCIDENTES DEL TRABAJO VIGENTE, HASTA US\$ 200.000 POR TRABAJADOR Y US\$ 500.000 POR EVENTO Y US\$ 2.000.000 EN EL AGREGADO ANUAL.
 - B) PARA LOS ESTUDIANTES EN PRÁCTICA Y LOS TRABAJADORES A HONORARIOS ESTA COBERTURA OPERA EN EXCESO DE US\$ 1.500.
SE DEJA SIN EFECTO LAS EXCLUSIONES DE LAS LETRAS H) POR LO TANTO QUEDARÁN CUBIERTOS LOS TRABAJOS EN ALTURA.
SE CUBREN EMPLEADOS DE CONTRATISTAS Y SUBCONTRATISTAS, ES DECIR CUBRIR DAÑOS CAUSADOS A EMPLEADOS DE CONTRATISTAS Y SUBCONTRATISTAS, BAJO LOS TÉRMINOS DE LA RC PATRONAL Y APLICANDO LAS MISMAS CONDICIONES Y SUB-LÍMITES Y ACUMULADO Y AGREGADO ANUAL.
 - C. CLÁUSULA DE RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTO CAD 1 91 089, COBERTURA SUJETA A IDENTIFICACIÓN Y DECLARACIÓN DE LOS PRODUCTOS A CUBRIR.
COBERTURA POR OCURRENCIA: NO OBSTANTE CUALQUIER INDICACIÓN EN CONTRARIO EN LAS CONDICIONES GENERALES DE LA PÓLIZA O SUS COBERTURAS ADICIONALES, QUEDA ENTENDIDO Y CONVENIDO QUE EL PRESENTE SEGURO SE OTORGA BAJO MODALIDAD "POR OCURRENCIA" ES DECIR, SE CUBREN LOS SINIESTROS OCURRIDOS DURANTE EL PERIODO DE VIGENCIA DE LA PRESENTE PÓLIZA Y RECLAMADOS POR LOS TERCEROS AFECTADOS DENTRO DE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS POR LA LEY.
 - D. RESPONSABILIDAD CIVIL DE EMPRESAS DE TRANSPORTES CAD 1 91 090, SE DEJA CONSTANCIA QUE SE EXTIENDE ESTA COBER-

Cláusulas Particulares

- TURA A LOS DAÑOS CAUSADOS POR LA CARGA, YA SEA EN VEHÍCULOS DE PROPIEDAD DEL ASEGURADO Y/O TERCEROS.
- D. RESPONSABILIDAD CIVIL PROPIETARIO DE INMUEBLE CAD 1 91 093. SE DEJA CONSTANCIA QUE SE EXTIENDE LA COBERTURA AL USO DE ASCENSORES, MONTACARGAS, CARTELES, RÓTULOS, PISCINAS Y ESTANQUES.
- F. RESPONSABILIDAD CIVIL DE EMPRESAS DEL RAMO DE LA CONSTRUCCIÓN CAD 1 91 092 LA PRESENTE COBERTURA SE APLICARA PARA SOLO OBRAS MENORES DE REMODELACIONES, MANTENCIONES Y CONSTRUCCIONES DENTRO DE LOS INMUEBLES EN QUE FUNCIONA LA EMPRESA ASEGURADA, CON UN SUBLÍMITE DE US\$ 1.000.000 POR EVENTO Y EN EL AGREGADO ANUAL.
- G. CLÁUSULA DE RESPONSABILIDAD CIVIL POR POLUCIÓN Y CONTAMINACIÓN SÚBITA Y ACCIDENTAL SEGÚN NMA 1685, EXTENDIÉNDOSE LA COBERTURA A LOS GASTOS DE REMOCIÓN Y LIMPIEZA PRODUCTO DE DERRAME DE SUSTANCIAS CONTAMINANTES, SIEMPRE Y CUANDO DICHO DERRAME SEA CONSECUENCIA DE UN HECHO CUBIERTO HASTA UN SUBLÍMITE DE US\$ 2.000.000.-POR EVENTO Y EN EL AGREGADO ANUAL.
- H. RESPONSABILIDAD CIVIL VEHICULAR Y EQUIPO MÓVIL. AMBAS COBERTURAS EN SEGÚN LA SECCIÓN II DE LA PÓLIZA DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS POL 1 98 022 Y POL 1 93 004 SECCIÓN SEGUNDA PARA EQUIPOS MÓVILES. ESTA COBERTURA OPERA EN EXCESO DE US\$ 17.500 Ó DE LAS PÓLIZAS INDIVIDUALES, LO QUE SEA MAYOR HASTA UN MÁXIMO DE DE US\$ 2.000.000.- POR EVENTO Y VIGENCIA DE LA PÓLIZA, SEAN ESTOS VEHÍCULOS O EQUIPOS PROPIOS O DE TERCEROS, INCLUYENDO DAÑOS A TERCEROS CAUSADOS POR CONDUCTORES DEPENDIENTES
- I. LUCRO CESANTE Y DAÑO MORAL DE TERCEROS (EXCLUYENDO A LOS ASEGURADOS) SE EXTIENDE A INDEMNIZAR AL ASEGURADO POR LOS PAGOS QUE LE SEA OBLIGADO EFECTUAR POR PÉRDIDAS DE LUCRO CESANTE DE TERCEROS O POR DAÑO MORAL, AMBOS COMO CONSECUENCIA DE UN DAÑO CORPORAL O MATERIAL AMPARADO POR ESTE SEGURO EN EL CUAL RESULTE CIVILMENTE RESPONSABLE Y POR SENTENCIA EJECUTORIADA.
- J. DAÑOS Y/O PERJUICIOS CAUSADOS A TERCEROS POR LOS QUE RESULTE CIVILMENTE RESPONSABLE COMO CONSECUENCIA DE LOS TRABAJOS QUE REALICEN SUS CONTRATISTAS Y/O SUBCONTRATISTAS EN EL EJERCICIO DE LAS LABORES ENCOMENDADAS POR EL ASEGURADO. SE DEJA CONSTANCIA QUE LOS CONTRATISTAS Y/O SUBCONTRATISTAS NO SON ASEGURADOS ADICIONALES Y ESTA EXTENSIÓN SE APLICA EN LA MEDIDA QUE EL ASEGURADO SEA CONDENADO JUDICIALMENTE O BIEN, SEA POR TRANSACCIÓN ACEPTADA POR LA COMPAÑÍA DE SEGU-



Hector Petersen G.
Subgerente Empresas



Andrés Herreros B.
Gerente



Cláusulas Particulares

ROS.

K. CLÁUSULA DE REHABILITACIÓN: LA SUMA ASEGURADA EN CASO DE SINIESTRO SE REHABILITARÁ AUTOMÁTICAMENTE A SU VALOR ORIGINAL ANTES DEL SINIESTRO. EL COBRO PROPORCIONAL DE PRIMA SE EFECTUARÁ AL TÉRMINO DE LA VIGENCIA, EN BASE A UN COSTO QUE NO EXCEDA LA PRORRATA DIARIA ACTUAL DE LA TASA VIGENTE AL MOMENTO DEL SINIESTRO, SI CORRESPONDE DICHO COBRO.

L. RESPONSABILIDAD CIVIL EMANANTE DE LOS BIENES DE PROPIEDAD DEL ASEGURADO O BAJO SU RESPONSABILIDAD UBICADOS EN RECINTOS DE TERCEROS O EN LA VÍA PÚBLICA.

8. PRIMA NETA PERIODO

US\$ 88.000 MAS IMPTOS

9. AMBITO TERRITORIAL

- RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS: ÁMBITO TERRITORIAL MUNDIAL
- OTRAS COBERTURAS: EL PAIS DONDE TIENE OPERACION: CHILE

10. JURISDICCION

- RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS: COBERTURA MUNDIAL
- OTRAS COBERTURAS: EL PAIS DONDE TIENE OPERACIÓN: CHILE
- LAS PALABRAS CONTENIDAS EN ESTA PÓLIZA SE INTERPRETARAN CONFORME A LA LEGISLACIÓN CHILENA.-

11. EXCLUSIONES

EN ADICIÓN A LAS EXCLUSIONES INDICADAS EN LAS CONDICIONES GENERALES, ESTA PÓLIZA NO CUBRE:

- DAÑOS PUNITIVOS Y EJEMPLIFICADORES, ACTOS DISCRIMINATORIOS DE CUALQUIER TIPO, ACOSO Y MOLESTIAS SEXUALES, DAÑOS POR MALA PUBLICIDAD Y/O ANUNCIOS, INJURIAS, CALUMNIAS, DIFAMACIÓN Y CUALQUIER ACTO ILEGAL QUE AFECTE LA HONRA DE UNA PERSONA O GRUPO DE

Cláusulas Particulares

PERSONAS;

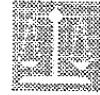
- MANEJO, EXPOSICIÓN Y/O CONTACTO CON ASBESTOS, AMIANTO, PLOMO, HIDRÓGENOS CLORIDADOS, DIOXINAS, CIANURO Y SÍLICES, RAYOS X, GAMA, UV Y/O CUALQUIER OTRO TIPO DE RADIACIÓN MAGNÉTICA O ELECTROMAGNÉTICA;
- RESPONSABILIDAD PROFESIONAL, GARANTÍAS Y RESPONSABILIDAD CIVIL CONTRACTUAL Y/O BAJO CONTRATO, ERRORES Y OMISIONES, MALA PRÁCTICA MÉDICA Y/O INCIDENTAL; E & O / D&O
- DAÑOS RELACIONADOS CON TRANSMISIÓN DE ENFERMEDADES, CUALQUIER LESIÓN, ENFERMEDAD O TRASTORNO DE SALUD DERIVADA DEL USO CONTINUADO DEL PRODUCTO ASEGURADO Y/O DEL CONSUMO DE ALCOHOL POR PARTE DE MUJERES EMBARAZADAS (FETAL ALCOHOL SYNDROME EXCLUSIÓN), Y/O ENCEFALOPATÍA ESPONGIFORME TRANSMISIBLE (ETT), ENCEFALOPATÍA ESPONGIFORME BOVINA (EBB), ENFERMEDAD DE DESECHO CRÓNICA (EDC), ENFERMEDAD DE CREUTZFELDT-JAKOB NUEVA VARIANTE DE ENFERMEDAD DE CREUTZFELDTJAKOB (NV-ECJ) SCRAPIE O ENCEFALOPÍA MINK TRANSMISIBLE, GRIPE AVIAR;
- RESP. CIVIL AVIACIÓN Y MARÍTIMA
- DAÑOS DIRECTOS Y/O INDIRECTOS POR VIRUS TRANSMITIDOS POR MEDIOS ELECTROMAGNÉTICOS, INTERNET, CORREO ELECTRÓNICO Y OTROS MEDIOS DE TRANSMISIÓN;
- EXCLUYENDO DEVOLUCIÓN DE PRODUCTO Y/O GARANTÍA DE PRODUCTOS
- INEFICACIA DE PRODUCTOS (FALLA DEL PRODUCTO EN CUMPLIR SUS FUNCIONES ESPECÍFICAS)
- RETIRADA/SUSTITUCIÓN DE PRODUCTOS.
- DAÑOS POR PRODUCTOS O SERVICIOS EN FASE EXPERIMENTAL.
- MULTAS Y/O PENALIDADES
- DAÑOS FINANCIEROS PUROS / DAÑO MORAL PURO/
- VIOLACIÓN A DERECHOS DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (COPYRIGHT)
- DAÑOS A LAS OBRAS MISMAS EN LAS CUALES SE TRABAJA Y A LAS MÁQUINAS Y EQUIPOS UTILIZADOS EN LOS TRABAJOS.
- DAÑOS CONSECUENCIALES A RAÍZ DE UN DAÑO MATERIAL A BIENES PERTENECIENTES A OTRAS EMPRESAS QUE BRINDEN SERVICIOS PÚBLICOS.
- CAMPOS ELECTROMAGNÉTICOS (ELECTRO MAGNETIC FIELD)



Hector Petersen G.
Subgerente Empresas



Andrés Herreros B.
Gerente



Cláusulas Particulares

- GUERRA, GUERRA CIVIL, HUELGA, TERRORISMO, TUMULTO POPULAR, VANDALISMO, ACOSO Y/O MOLESTIA SEXUAL, SECUESTRO Y/O DESAPARICIÓN DE PERSONAS
- BIENES BAJO CUIDADO CUSTODIA O CONTROL
- EXCLUSIÓN POR RECONOCIMIENTO DE FECHAS.
- ENERGÍA NUCLEAR Y MATERIA RADIOACTIVAS
- FALLAS DE PROVEEDORES
- RC TRANSPORTES: TRANSPORTE DE MERCADERÍAS EXPLOSIVAS. DAÑOS A LAS MERCADERÍAS TRANSPORTADAS Y A LOS MEDIOS EN QUE SE TRANSPORTAN, DAÑOS A RUTAS Y PUENTES, DEMORAS Y/O CANCELACIÓN DE VIAJES.
- DAÑOS GRADUALES AL MEDIO AMBIENTE O AL ECOSISTEMA Y/O CUALQUIER VIOLACIÓN A LA LEY 19.300.
- RESP. CIVIL PATRONAL EXCLUYE WORKERS COMPENSATION, ENFERMEDADES PROFESIONALES Y ENFERMEDADES OCUPACIONALES
- PARA RESPONSABILIDAD CIVIL PATRONAL, NO SE CUBRIRÁN LOS HECHOS DERIVADOS DE LA CULPA GRAVE O DEL DOLO DEL EMPLEADO Y/O EMPLEADOR, ENFERMEDADES PROFESIONALES, ACCIDENTES IN ITINERE, TRABAJADORES SIN RELACIÓN DE DEPENDENCIA O PERSONAL NO REGULADO, HECHOS DERIVADOS DEL INCUMPLIMIENTO DE LOS PLANES DE MEJORA ELABORADOS POR LA LEY DE ACCIDENTES DEL TRABAJO, ACCIDENTES DE LA CIRCULACIÓN, MULTAS Y PENALIDADES. RECLAMOS POR INCUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS CONTRACTUALES O LEGALES REFERENTE A LA SEGURIDAD SOCIAL COMO DEL NO CUMPLIMIENTO DE LA LEY DE CONTRATO DE TRABAJO.
- SE EXCLUYE CONTAMINACIÓN Y/O POLUCIÓN CAUSADA POR ROTURA, FISURA O FILTRACIÓN DE TANQUES (FIJOS O DURANTE EL TRANSPORTE) A CONSECUENCIA DE CORROSIÓN, EXPIRACIÓN DEL PERÍODO DE VIDA ÚTIL Y/O FALTA DE MANTENIMIENTO DE LOS MISMOS.
- TODOS AQUELLOS RIESGOS NO ESPECÍFICAMENTE INCLUIDOS EN LA PRESENTE COBERTURA.

12. GARANTÍAS DE SUSCRIPCIÓN

Cláusulas Particulares

-
- * EL ASEGURADO DEBERÁ TOMAR TODAS LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD QUE LA LEY CONTEMPLA PARA PREVENIR DAÑOS A TERCEROS.
 - * LOS SINIESTROS DEBERÁN SER REPORTADOS AL ASEGURADOR SEGÚN SE INDICA EN LAS PÓLIZAS RESPECTIVAS Y ESTÉ LOS ADMINISTRARÁ DE ACUERDO A LAS NORMAS DE LA SVS VIGENTES A LA FECHA DEL SINIESTRO.

13. NOTAS

-
- . RIGE CLÁUSULA USO GENERAL EXCLUSIÓN DE TERRORISMO (CUG 3 01 019);
 - . APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA DE EXCLUSIÓN NUCLEAR;
 - . CLÁUSULA DE SOLDADURAS SEGÚN ADJUNTO
 - . CLÁUSULA DE SERVICIOS SUBTERRÁNEOS SEGÚN ADJUNTO

SUJETO A CLAUSULA RESOLUCION DE CONTRATO, POR NO PAGO NI DOCUMENTACION DE PRIMA.

TARIFA TERMINO CORTO : EN VIRTUD DE LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 13o EL ASEGURADO PODRA PONER TERMINO A LA PRESENTE POLIZA EN CUALQUIER MOMENTO MEDIANTE COMUNICACION ESCRITA A LA COMPAÑIA. EN CUYO CASO ESTA LE DEVOLVERA LA DIFERENCIA ENTRE LA PRIMA PAGADA Y LA PRIMA CONSUMIDA, A RAZON DE 10% POR MES O FRACCION DE MES, EXCEPTO CUANDO SE TRATE DE UNA PRIMA MINIMA Y/O PRIMA PERIODO DE LA CUAL NO HABRA DEVOLUCION DE PRIMA

RIGE CLAUSULA DE USO GENERAL DE EXCLUSION POR TERRORISMO (INSCRITA EN EL REGISTRO DE POLIZAS BAJO EL CODIGO CUG 3 01 019)

RIGE CLÁUSULA DE USO GENERAL DE EXCLUSIÓN DATOS ELECTRÓNICOS NMA 2915 INCORPORADA AL DEPÓSITO DE PÓLIZAS BAJO EL CÓDIGO CUG 1 02 074

CHILENA CONSOLIDADA SEGUROS SE ENCUENTRA ADHERIDA VOLUNTARIAMENTE AL CODIGO DE AUTORREGULACION Y AL COMPENDIO DE BUENAS PRACTICAS DE LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS, CUYO PROPOSITO ES PROPENDER AL DESARROLLO DEL MERCADO DE SEGUROS, EN CONSONANCIA CON LOS PRINCIPIOS DE LIBRE COMPETENCIA Y BUENA FE QUE DEBE EXISTIR ENTRE LAS EMPRESAS, Y ENTRE ESTAS Y SUS CLIENTES.

COPIA DEL COMPENDIO DE BUENAS PRÁCTICAS CORPORATIVAS DE LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS SE ENCUENTRA A DISPOSICIÓN DE LOS INTERESADOS EN CUALQUIERA DE LAS OFICINAS DE CHILENA CONSOLIDADA SEGUROS Y EN www.aach.cl.

AGM/ACCM

COTIZ.POR A.GARNHAM



Hector Petersen G.
Subgerente Empresas



Andrés Herreros B.
Gerente



CLAUSULA DE SERVICIOS SUBTERRANEOS
=====

QUEDA ENTENDIDO Y ACORDADO QUE ADEMÁS DE LOS TÉRMINOS, EXCEPCIONES Y CONDICIONES DE ESTA PÓLIZA, EL ASEGURADOR INDEMNIZARÁ SOLAMENTE AL ASEGURADO RESPECTO DE UNA PÉRDIDA O DAÑO A LOS CABLES Y/O CONDUCTOS EXISTENTE U OTROS SERVICIOS, SI CON ANTERIORIDAD AL COMIENZO DE LOS TRABAJOS EL ASEGURADO HA INVESTIGADO CON LA AUTORIDAD COMPETENTE, SOBRE LA UBICACIÓN EXACTA DE DICHOS CABLES, CONDUCTOS U OTROS SERVICIOS.

LA INDEMNIZACIÓN ESTARÁ EN TODOS LOS CASOS RESTRINGIDA AL COSTO ACTUAL DE REPARACIÓN O REPOSICIÓN DE DICHOS CABLES, CONDUCTOS U OTROS SERVICIOS, COMO HAYA SIDO DETERMINADO POR ALGÚN SUPERVISOR INDEPENDIENTE, Y NO SE EXTENDERÁ NINGÚN COSTO ADICIONAL POR PÉRDIDA DE USO O PENALIDADES Y/O MULTAS QUE SEAN IMPUESTAS AL ASEGURADO POR LAS AUTORIDADES COMPETENTES COMO CONSECUENCIA DE UNA PÉRDIDA O DAÑO.

AGM/ACCM
.02008

CLAUSULA DE SOLDADURA

=====

ES CONDICIÓN INDISPENSABLE PARA QUE SURJA LA RESPONSABILIDAD DE LA COMPAÑÍA, QUE PARA CUALQUIER APARATO DE SOLDADURA O CORTE DE OXIACETILENO O SIMILAR O LÁMPARAS O ANTORCHAS DE GAS QUE SE UTILICEN SE SIGA EL SIGUIENTE PROCEDIMIENTO:

GENERAL

- 1) EL ÁREA DONDE SE REALICE EL TRABAJO SE ENCUENTRE LIBRE DE MATERIAL COMBUSTIBLE MÓVIL ANTES DEL COMIENZO DE LAS OPERACIONES.
- 2) EL ÁREA EN LA OTRA PARTE DE LA PARED O MAMPARA DONDE SE DESARROLLA EL TRABAJO DEBERÁ SER INSPECCIONADO PARA ASEGURARSE QUE NO EXISTA MATERIAL COMBUSTIBLE EN PELIGRO DE INFLAMACIÓN DIRECTA O INDIRECTAMENTE.
- 3) SE MANTENDRÁN APARATOS APROPIADOS DE EXTINCIÓN DE INCENDIOS CERCA DEL LUGAR DE TRABAJO PARA SU UTILIZACIÓN INMEDIATA.
- 4) SE EXAMINARÁN LOS ALREDEDORES DESPUÉS DE CADA SESIÓN DE TRABAJO PARA ASEGURARSE QUE NO EXISTE PELIGRO DE QUE SURGE UN FUEGO.
- 5) SE SELECCIONE UN EMPLEADO ADECUADO COMO RESPONSABLE DE LA SEGURIDAD CONTRA INCENDIOS PARA CADA SESIÓN DE TRABAJO
- 6) LAS LÁMPARAS Y ANTORCHAS DE GAS SE ENCIENDEN SIGUIENDO ESTRICTAMENTE LAS INSTRUCCIONES DEL FABRICANTE, Y MIENTRAS SE ENCUENTREN ENCENDIDAS NO DEBERÁN SER DEJADAS SIN VIGILANCIA.

APARATOS DE SOLDADURA Y CORTE ELÉCTRICO O A GAS

- 1) EL ÁREA DE TRABAJO SE AÍSLE ADECUADAMENTE MEDIANTE EL USO DE MATERIALES RESISTENTES AL FUEGO.
- 2) LOS SUELOS COMBUSTIBLES Y COMPLEMENTOS EN EL ÁREA DE TRABAJO SE PROTEGERÁN CON HOJAS DE MATERIALES NO COMBUSTIBLES O CON ARENA.
- 3) LOS ELECTRODOS MEDIO CONSUMIDOS NO ENTRARÁN EN CONTACTO CON MATERIALES COMBUSTIBLES.
- 4) LAS BOMBONAS DE GAS NO UTILIZADAS DURANTE LA SESIÓN DE TRABAJO SE MANTENDRÁN FUERA DEL EDIFICIO EN DONDE SE REALICE EL TRABAJO FUERA DEL ALCANCE DE CUALQUIER FOCO DE RIESGO DE FUEGO EVIDENTE.

AGM/ACCM
.2008



Hector Petersen G.
Subgerente Empresas



Andrés Herreros B.
Gerente



Plan de Pago

Aceptante	Domiciliado en
ENAMI R.U.T. 61.703.000-4	Mac Iver Nro. 459 Santiago Fono : 6375000

Forma de pago : Crédito	No. 2245963	Póliza. : 2245963	Endoso :
Prima contado : US\$:	:	Prima crédito : US\$:	104.720,00
Saldo crédito : US\$:	:	en Cuotas	
Interés Mensual : 0,00			

Detalle de Vencimientos

Cuotas	Monto en : US\$	Vencimiento
Contado	104.720,00	25/Ju1/2008
Total	104.720,00	

Hector Petersen G.
 Subgerente Empresas

Andrés Herreros B.
 Gerente

Anexo 2: Ley de traspaso de Ventanas a CODELCO

Identificación de la Norma : LEY-19.993
Fecha de Publicación : 04.01.2005
Fecha de Promulgación : 17.12.2004
Organismo : MINISTERIO DE MINERIA

AUTORIZA A LA EMPRESA NACIONAL DE MINERIA PARA TRANSFERIR A LA EMPRESA CORPORACION NACIONAL DEL COBRE DE CHILE LA FUNDICION Y REFINERIA LAS VENTANAS

Teniendo presente que el H. Congreso Nacional ha dado su aprobación al siguiente
Proyecto de ley:

"Artículo 1°.- Autorízase a la Empresa Nacional de Minería, ENAMI, para transferir, a título oneroso, la propiedad de los inmuebles, así como de las instalaciones, equipos, laboratorios, mobiliario y vehículos, derechos y patentes y demás bienes muebles, corporales e incorporeales, que conforman el complejo industrial minero metalúrgico denominado Fundición y Refinería Las Ventanas, situado en la comuna de Puchuncaví, en la Quinta Región, de Valparaíso, a la Corporación Nacional del Cobre de Chile, Codelco-Chile.

Artículo 2°.- La autorización que se concede por esta ley a la Empresa Nacional de Minería se entenderá sin perjuicio de las funciones sobre fomento a la pequeña y la mediana minería que el decreto con fuerza de ley N° 153, de 1960, del Ministerio de Hacienda, establece para esa empresa del Estado.

Ambas instituciones deberán suscribir los convenios que sean necesarios para la contratación, a precios de mercado, de servicios suministrados por la Fundición y Refinería Las Ventanas, para asegurar el cumplimiento, por parte de la Empresa Nacional de Minería, de la atención y fomento que su estatuto orgánico dispone respecto de la pequeña y la mediana minería.

La Empresa Nacional de Minería ejecutará las obligaciones que emanan de la Política de Fomento para la Pequeña y Mediana Minería, que defina el Ministerio de Minería. Para el cumplimiento de tales obligaciones, el adquirente Codelco-Chile deberá mantener, en la Fundición y Refinería Las Ventanas, la capacidad de fusión y refinación necesaria para garantizar, sin restricción ni limitación alguna, el tratamiento de los productos de la pequeña y mediana minería que envíe la Empresa Nacional de Minería, en modalidad de maquila, u otra que acuerden las partes.

En las transferencias o aportes que efectúe Codelco-Chile en conformidad a este artículo, los terceros adquirentes deberán obligarse, incondicional e irrevocablemente, al cumplimiento de lo dispuesto en el inciso anterior.

En los convenios que deberán suscribir la Empresa Nacional de Minería y Codelco-Chile en los términos establecidos en este artículo, se deberá estipular que los cargos y condiciones de tratamiento de los productos de la pequeña y mediana minería serán establecidos en el decreto supremo que fije la política de fomento del sector.

Codelco-Chile no podrá transferir o dar en aporte a terceros todo o parte de la Fundición y Refinería Las Ventanas sin autorización legal previa otorgada al efecto.

La restricción impuesta en el inciso anterior se entenderá sin perjuicio de la necesaria reposición y renovación de bienes muebles, inmuebles y equipos que la operación industrial del complejo demande.

Artículo 3°.- A los trabajadores de la Empresa Nacional de Minería que, a la fecha de entrada en vigencia de esta ley, se desempeñen directamente en la Fundición y Refinería Las Ventanas les será plenamente aplicable lo dispuesto en el artículo 4° del Código del Trabajo.

Artículo 4°.- Autorízase a la Empresa Nacional de Minería para revalorizar los activos mencionados en el artículo 1° de esta ley. Dicha revalorización se considerará capital para todos los efectos tributarios.

Esta revalorización se realizará dentro del plazo de un año, mediante la dictación de decretos supremos expedidos por el Ministerio de Minería, los que deberán, además, ser suscritos por el Ministro de Hacienda.

Los valores así determinados pasarán a constituir el nuevo valor libro de dichos bienes.

Artículo 5°.- Cuando en la anualidad anterior la relación entre deuda y patrimonio de la Empresa Nacional de Minería sea superior a 1 y los cargos de fusión en los mercados internacionales relevantes para ese año sean inferiores a cincuenta dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica seca, TMS, el Ministerio de Hacienda incluirá en el proyecto de Ley de Presupuestos del año siguiente un aporte fiscal equivalente al monto que resulte de multiplicar la diferencia entre esa cantidad y el valor aplicado en dichos mercados en la respectiva anualidad por la cantidad de toneladas métricas de minerales procesados en la fundición de Paipote en igual período, en la parte que no exceda de trescientas veinte mil toneladas métricas. El reglamento, emanado del Ministerio de Minería y suscrito, además, por el Ministro de Hacienda, establecerá los procedimientos y mecanismos para la

determinación o fijación de los mencionados valores y montos y las demás normas necesarias para la aplicación de este artículo.

Lo dispuesto en el inciso precedente regirá a contar de la anualidad posterior a la de cumplimiento de las disposiciones de esta ley relativas a la enajenación de activos y renegociación de deudas por parte de la Empresa Nacional de Minería y hasta el término del año presupuestario en que el aporte fiscal derivado de su aplicación alcance un monto acumulado en el período de vigencia equivalente a treinta millones de dólares de los Estados Unidos de América.

Artículo 6°.- La garantía que el Estado otorgue a las obligaciones de la Empresa Nacional de Minería en virtud de la ley N° 19.847, podrá ser renovada total o parcialmente, para el caso en que las respectivas deudas sean objeto de renegociación o reestructuración, con o sin cambio de acreedor, lo que será determinado por decreto supremo del Ministerio de Hacienda, expedido de conformidad a lo dispuesto en el artículo 70 del decreto ley N° 1.263, de 1975, teniendo presente el cumplimiento satisfactorio del correspondiente convenio de programación suscrito en los términos establecidos en el artículo 2° de la ley N° 19.847.

Cuando las obligaciones garantizadas por el Estado a la Empresa Nacional de Minería en virtud de dicha ley sean objeto de pago anticipado o de amortización de capital, los montos exceptuados de garantía por tal concepto no serán considerados en el cómputo del margen de US\$ 1.500.000.000 (un mil quinientos millones de dólares de los Estados Unidos de América), o su equivalente, según lo expresado en el inciso primero del artículo 1° de la ley N° 19.847, a contar de las fechas en que se perfeccionen las respectivas operaciones, las que no podrán ser posteriores al 31 de diciembre de 2008.

La misma disposición anterior será aplicable a los casos de renegociación o reprogramación, sin renovación total o sólo parcial de garantía, por ejemplo cuando se acuerde la modificación del plazo o de la tasa de interés de la respectiva deuda.

Lo establecido en los incisos precedentes será determinado mediante el mismo procedimiento que el dispuesto en el inciso primero de este artículo.

La garantía del Estado a que se refiere el presente artículo podrá aplicarse al financiamiento de proyectos de inversión, tales como de modernización, ampliación, rehabilitación o reposición, previo cumplimiento de la normativa que rige las materias de inversión de la Empresa Nacional de Minería.

Artículo 7°.- No obstante lo dispuesto en el artículo 29 del decreto ley N° 1.263, de 1975, mientras se mantenga vigente el crédito contra el Fisco, generado por la aplicación de dicho artículo, que posee la Empresa Nacional

de Minería a la fecha de publicación de esta ley, el Fisco no retirará anticipos de utilidades a que hace referencia el artículo señalado, respecto de dicha Empresa. Sin embargo, podrá efectuar retiros de utilidades sólo a partir del año tributario siguiente al que existan utilidades netas determinadas sobre la base de las normas impartidas por el Servicio de Impuestos Internos para el pago de los tributos correspondientes.

Los futuros pagos de impuestos a la renta que deba efectuar la Empresa Nacional de Minería, serán imputados al crédito contra el Fisco, originado por la aplicación de lo establecido en el inciso segundo del artículo 29 del decreto ley N° 1.263, de 1975, que posee esa Empresa a la fecha de publicación de la presente ley.

Artículo 8°.- Sustitúyese, en el inciso segundo del artículo 1° del decreto con fuerza de ley N° 153, de 1960, del Ministerio de Hacienda, la expresión "la ciudad de Santiago" por la frase "la comuna de Copiapó, en la Tercera Región, de Atacama".

Disposiciones transitorias

Artículo 1° transitorio.- Una vez suscrita la escritura de compraventa, pagado el precio de la transferencia autorizada por el artículo 1° de esta ley, y efectuada la revalorización de activos dispuesta en el artículo 4° de este cuerpo legal, se transferirán de pleno derecho a la Corporación Nacional del Cobre de Chile, todos los activos comprendidos en dicha transferencia, en el estado en que se encuentren a esa fecha.

Las inscripciones y anotaciones existentes a favor de la Empresa Nacional de Minería y que digan relación con los activos vendidos y revalorizados, se entenderán practicadas y vigentes a favor de la Corporación Nacional del Cobre de Chile, por el solo ministerio de la ley. La Corporación Nacional del Cobre de Chile podrá solicitar que se deje constancia de este hecho al margen de la respectiva inscripción, bastando para ello que se acompañen, con la solicitud, los decretos supremos que dan cuenta de la revalorización de activos y copia de la escritura que da cuenta de la compraventa y del pago del precio.

Lo dispuesto en los incisos anteriores se aplicará también a aquellos bienes sometidos a registro o que hayan sido objeto de concesión por parte de la autoridad pública.

Artículo 2° transitorio.- Lo dispuesto en el artículo 8° de esta ley deberá ser cumplido a más tardar el 31 de diciembre de 2005, y no afectará a aquellas funciones de la casa matriz que puedan perjudicar el normal funcionamiento de la empresa.

Artículo 3° transitorio.- Para los efectos de lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 2° de esta ley, regirá el decreto supremo N° 76, de 2003, del Ministerio de Minería, que aprobó la Política de Fomento para la Pequeña y Mediana Minería."

Habiéndose rechazado un requerimiento presentado por un grupo de Senadores; y por cuanto he tenido a bien aprobarlo y sancionarlo; por tanto promúlguese y llévese a efecto como Ley de la República.

Santiago, 17 de diciembre de 2004.-

JOSE MIGUEL INSULZA SALINAS, Vicepresidente de la República.

- Alfonso Dulanto Rencoret, Ministro de Minería.

- María Eugenia Wagner Brizzi, Ministro de Hacienda (S).

Lo que transcribo a Ud. para su conocimiento.

Saluda atentamente a Ud., Mario Cabezas Thomas, Subsecretario de Minería.

Anexo 3: Documentos necesarios en una misma exportación de cátodos de cobre a China.

EMPRESA NACIONAL DE MINERIA

R.U.T.: 61.703.000 - 4
 GIRO: FAB. PROD. PRIMARIOS DE MET. PRECIOSOS Y OTROS MET. NO FERROSOS N.C.P.
 CODIGO ACTIVIDAD ECONOMICA: 272090
 CASA MATRIZ: COLIPI 260 - FONOS: (2) 435 5116
 COPIAPO - III REGION - CHILE



Vendido a (Sold to)

Santiago,

FACTURA EXPORTACION N° 0032402
EXPORT INVOICE
COMMERCIAL INVOICE

22 FEB 2009

ENM-16827



RBS SEMPRA METALS & CONCENTRATES LLC.
 58 COMMERCE ROAD
 STAMFORD, CT 06902
 U.S.A.

CONTRACT-QUOTA EN.902.CZU/02
 N.A.B. 7403.1100
 PAYMENT CAD
 MOD. DE VENTA : BAJO COND.

23JAN2008

LO SIGUIENTE (THE FOLLOWING)

VALOR (VALUE)

LO SIGUIENTE (THE FOLLOWING)	VALOR (VALUE)
<p>22 FEB 2009</p> <p>WE HAVE SHIPPED ON IN THE "CCNI ANTILLANCA" FROM VALPARAISO-CHILE TO SHANGHAI -CHINA THE FOLLOWING :</p> <p>249.935 NET Kilos OF:</p> <p>PRODUCT : LME REGISTERED GRADE "A" ELECTROLYTIC COPPER CATHODES BRAND:ENM ORIGIN:CHILE</p> <p>PRODUCED AT : REFINERY LAS VENTANAS - CHILE SPECIFICATION : ASTM B115-00 GRADE 1 BRAND : ENM DELIVERY : CIF PRICE : US\$ 3.162,00 FOR EACH 1000 Kilos</p> <p>DIFFERENCE OF FREIGHT IN YOUR FAVOR : US\$-20.00 /TM</p> <p>TOTAL NET KILOS (KNFC) : 249.935 TOTAL GROSS KILOS : 250.048 Nº CATHODES : 2.160 Nº BUNDLES : 108 MARKS : V BLUE STRIPE</p>	<p>US\$</p> <p>790.294,47</p> <p>-5.000,86</p>
<p>CIF</p>	<p>TOTAL</p> <p>785.293,61</p>

ORIGINAL CLIENTE

[Handwritten signature]
 DIRECTOR DE CONTRATAS
 ENAMI

SETTLING AGENTS / SURVEYORS

- 1- Correspondent of the Institute of London Underwriters or Lloyd's Settling Agent nearest destination are authorised to adjust any claim which may arise on this Certificate. Surveyor's functions are limited to that of an independent observer retained for the sole purpose of reporting on the nature, extent and proximate cause of loss; the surveyor has no authority or right to represent underwriters with regard to the terms and conditions of this contract.
- 2- If Lloyd's Agents or Correspondent of the Institute of London Underwriters are not to deal with claims, it should be clearly marked by an "X" and claim papers sent to:

Settling Agent SHANGHAI

ORIGINAL

THIS CERTIFICATE REQUIRES
 ENDORSEMENT IN THE EVENT
 OF ASSIGNMENT

Certificate of Insurance N° 0001497

THIS IS TO CERTIFY that there been subscribed a cargo insurance policy between Royal & Sunalliance Seguros Chile S.A., Insurer, and Empresa Nacional de Minería (Enami) and/or Subsidiaries. This Policy is fully insured as supported by Royal & Sunalliance's own capacity to cover, up to US\$ 17,000,000 (or the equivalent in any other currencies) in all by any one steamer and / or motor vessel of iron or steel and/ or aircraft and / or by any other means of transport by land and / or other connecting means of transport (lighter, barge, raft, launch or tug drawn barge, etc.) and / or location, Assets and Goods of any kind, on or under deck, from any port of ports, place or places in the world, by any route including transshipment, and that Empresa Nacional de Minería (Enami) and / or Subsidiaries are entitled to, declare against the said Contract Insurances attaching thereto.

Conveyance V/V 'CONI ANTILLANCA'	VALPARAISO CHILE	Insured Value/Currency:	
Via To	SHANGHAI CHINA	US\$ 863.824 (United States Dollars)	

Miguel Jofre C.
 Marine Assistant Manager

Marks and Numbers Interest	V BLUE STRIPE	LIME REGISTERED GRADE "A" ELECTROLYTIC COPPER CATHODES	BRAND:ENM
	Nº of bundles : 108	ORIGIN:CHILE	
	Nº of cathodes : 2.160		
	Net kilos : 249.935	Contract EN-902-CZU/02 ENM-16827	
	Gross kilos : 250.048	Date B/L : 22 FEB 2009	

We hereby declare for insurance under the said Contract interest as specified above so value subject to the London Institute Clauses "A" Clauses the special conditions stated below and on the attaching pages. Against all risks of loss or physical damage from any cause, from warehouse, to warehouse subject to London Institute Clauses "A" Clauses.

The contract covers all the goods from delivery FOB vessel at port of origin and continues while the goods are in transit and / or during any delays in transit, unloading at ports of discharge, stay in warehouse, enclosures or quays and continues until delivery into warehouse at final destination. Including all transshipment, craft and barge risks. CONDITION CONTINUED OVER Insurers agree, if any, shall be payable to the order

of RBS SEMPRA METALS & CONCENTRATES LLC. on surrender of this certificate

In the event of loss or damage which may result in a claim under this Insurance, immediate notice should be given to the Lloyd's Agent at the port or place where the loss or damage is discovered in order that he may examine the goods an issue a survey agent will normally be the Agent authorised to adjust and settle claims in accordance with the term and conditions set forth herein, but where such Agent does not hold the requisite authority, he will be able to supply the name and address of the appropriate Settling Agent. (Survey fee is customarily paid by claimant and included in valid claim against underwriters)

SEE IMPORTANT INSTRUCTION ON FOLLOWING PAGES
 Signed *[Signature]*
 Date 22 FEB 2009




Semp Anodes or Rejected Anodes insured by the kilo: Subject to a 0.375% deductible whole shipment value other claims recoverable under Institute Cargo Clause (A), war, strikes, Institute Radioactive, Contamination Exclusion, General Average & Salvage.
 Copper Concentrate in bulk: Subject a 1% deductible whole shipment value other than claims recoverable under Institute Cargo Clause (A), war, strikes, Institute Radioactive, Contamination Exclusion, General Average & Salvage.
 With respect to the risks covered by this contract, for land transport any by other connecting means of transport (barge, raft, lighters, launches, etc.) the deductible contained herein shall not be applicable in respect of claims arising from loading, transshipment or unloading in which the whole of a packages, may be lost, collision, derailment, overturning or any other accident which transmits fire, lightning, explosion, spray smoke, impact from vehicles or aircraft, hail, rain, cyclones, hurricanes, tornados, earthquakes, flooding, swelling of navigable waters and / or collapse or cave in of landing stages, wharves or similar structures, riots, vandalism, malicious damage, theft and / or robbery of complete shipping packages.
 It is agreed that during internal carriage within the country of origin, or in the country of destination, the above-mentioned deductible will be applicable to the proportional amount insured in each means of transport.
 In the event of damages which affects exclusively the mark and / or the packaging, the loss shall be limited to the amount which is sufficient to cover the cost of what has been damaged, to the higher cost of unloading which is incurred as the result of the damage to the packing, and to the cost of reconditioning the goods and / or products, but under no circumstances will the Insurer be liable for a values in excess of the insured value of the goods.

PACKING LIST

ENM-16827

Material : LME REGISTERED GRADE "A" ELECTROLYTIC COPPER
CATHODES BRAND:ENM ORIGIN:CHILE
Brand : ENM
Marks : V BLUE STRIPE
Transportation : CCNI ANTILLANCA
Destination Port: SHANGHAI - CHINA
Origin Port : VALPARAISO - CHILE
Nb. of Bundles : 108
Nb. of Cathodes : 2.160
Net Kilos : 249.935
Gross Kilos : 250.043
BL N° SUDUB96017924016


p.EMPRESA NACIONAL DE MINERIA



Santiago-Chile, 22 February 2009

WEIGHT CERTIFICATE



ENM-16827

Material : LME REGISTERED GRADE "A" ELECTROLYTIC COPPER
CATHODES BRAND: ENM ORIGIN: CHILE

Brand : ENM

Marks : V BLUE STRIPE

Transportation : CCNI ANTILLANCA

Destination Port: SHANGHAI - CHINA

Origin Port : VALPARAISO - CHILE


Nb. of bundles : 108

Nb. of cathodes : 2.160

Net kilos : 249.935,00

Gross kilos : 250.043,00

BL N° SUDUB96017924016


p. EMPRESA NACIONAL DE MINERIA

Santiago-Chile, 22 February 2009


QUALITY/ANALYSIS CERTIFICATE

ENM-16827

Material : LME REGISTERED GRADE "A" ELECTROLYTIC COPPER
CATHODES BRAND:ENM ORIGIN:CHILE
Brand : ENM
Marks : V BLUE STRIPE
Transportation : CCNI ANTILLANCA
Destination Port: SHANGHAI - CHINA
Origin Port : VALPARAISO - CHILE
Nb. of bundles : 108
Nb. of cathodes : 2.160
Net kilos : 249.935
Gross kilos : 250.043

BL N° SUDUB96017924016

We hereby certify that the above electrolytic copper cathodes
were produced in conformity with standard ASTM B115-00, grade 1
specifications


p.EMPRESA NACIONAL DE MINERIA



Santiago-Chile, 22 February 2009

PRODUCER'S CERTIFICATE OF ORIGIN

EXPORTER Empresa Nacional de Minería
Colipi 260
Copiapó - Chile

CONSIGNEE TO ORDER OF THE ROYAL BANK OF SCOTLAND
PLC

COUNTRY OF ORIGIN, PRODUCTION AND ISSUANCE CHILE
IMPORTING COUNTRY CHINA
TRANSPORTATION MARITIME: M/V "CCNI ANTILLANCA"
VALPARAISO
TO: SHANGHAI
CHINA

MATERIAL LME REGISTERED GRADE "A" ELECTROLYTIC
COPPER CATHODES BRAND:ENM ORIGIN:CHILE

GROSS KILOS : 250.043
NET KILOS : 249.935
Nb. OF CATHODES : 2.160
Nb. OF BUNDLES : 108

INVOICE NBR 0032402
MARKS V BLUE STRIPE
REF. EN.902.CZU/02 ENM-16827

BL N° SUDUB96017924016

DECLARATION
As exporters of the goods
above referred to, we hereby
declare that the details
given are all correct.

Validity of the present certificate : 22 February, 2009
90 days after this date :


EDUARDO ITURRA M.
HEAD OF TRAFFIC DEPARTMENT
SALES DIVISION



Santiago-Chile, 22 February 2009

Bill of Lading

Multimodal Transport
or Port-to-Port Shipment



www.hamburgsud.com

Shipper EMPRESA NACIONAL DE MINERIA COLIPI 260 COPIAPO CHILE		B/L No. (also to be used as payment ref.) SUDUB96017924016		Booking No. 9SCLKU0246	
Consignee ("Not negotiable unless consigned to order") TO ORDER OF THE ROYAL BANK OF SCOTLAND PLC		Export References LLOYDS LIST: 9298636 INTBL: SKU0246B			
Notify Party (See cl. 12) DAYE NONFERROUS METALS CO., LTD, ADDRESS: XINXIALU, HUANGSHI, 435005, CHINA. TEL: 0086 714 5393793, FAX: 0086 714 5393256, AND SHANGHAI JINZHAO COPPER CO., LTD. ADDRESS: ROOM3015, UNITED BUILDING, NO.2668 NORTH ZHONGSHAN ROAD, SHANGHAI		Forwarding Agent-References not part of this			
Place of Receipt*		Pre-carriage by*		Point and country of origin 200063 CHINA (200063 being CHINA / Also Notify / Agent at Port of Discharge) TEL: 0086 21 51275578, FAX: 0086 21 51275692	
Port of Loading VALPARAISO, CHILE		Ocean Vessel CCNI ANTILLANCA		Voyage 903W	
Port of Discharge SHANGHAI, CHINA		Place of Delivery* SHANGHAI, CHINA		Origin to be released at SANTIAGO, CHILE	
				Freight payable at SANTIAGO, CHILE	
				Mode/Load Area PIER	
				Mode/Unk. Area PIER	

Shipper information -
not part of this
B/L Contract

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Marks & Nos.	Cont./Seal Nos.	No. of Pkgs.	Description of Goods	Gross Weight	Measurement
		108	BUNDLES		
V BLUE STRIPE			108 BUNDLES WITH 2,160 CATHODES LME REGISTERED GRADE "A" ELECTROLYTIC COPPER CATHODES, BRAND: ENM ORIGIN: CHILE 249.935 MT NET WEIGHT 250.043 MT GROSS WEIGHT CLEAN ON BOARD 22.02.2009 FREIGHT PREPAID CONTAINERIZED SHIP CONVENIENCE		
				250.043 MT	

Container	Seal-Numbers	Type	Cnt.Ld.
SUDU4667752	2082381	40'DV LCLLCL	
SUDU4670524	2082382	40'DV LCLLCL	
SUDU5400164	2082383	40'DV LCLLCL	
SUDU5403245	2082384	40'DV LCLLCL	
SUDU5405084	2082385	40'DV LCLLCL	
SUDU5454216	2082386	40'DV LCLLCL	
SUDU5463590	2082387	40'DV LCLLCL	
SUDU5463650	2082388	40'DV LCLLCL	
SUDU5486888	2082389	40'DV LCLLCL	
SUDU5492319	2082390	40'DV LCLLCL	

HS BL 01-09-572678 A

A-09 03179834

Page: 1 of 1

COPY not negotiable

Tarif Item No. 740311	Total No. of Pkgs. 108	Declared value (See clause 16)	No. orig. B/L 3
--------------------------	---------------------------	--------------------------------	--------------------