

# ENAMI

## VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA N° 61

REPUBLICA DE CHILE			
PRESIDENCIA			
REGISTRO Y ARCHIVO			
NR.	92/6940		
A:	30 MAR 92		
P.A.A.	<input type="checkbox"/>	R.C.A.	<input type="checkbox"/>
C.B.E.	<input type="checkbox"/>	M.L.P.	<input type="checkbox"/>
M.T.O.	<input checked="" type="checkbox"/>	EDEV	<input type="checkbox"/>
M.Z.C.	<input type="checkbox"/>	S.P.A.	<input type="checkbox"/>

ARCHIVO

OF. ORD. N°

ANT.: Gab. Pres. (O) 92/1508  
de 26 de marzo de 1992.

MAT.: Comentarios sobre carta  
de SONAMI.

---

Santiago, marzo 30 de 1992

A : MARCELO TRIVELLI OYARZUN  
ASESOR DE S.E. EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

DE : ROBERTO SOUPER RODRIGUEZ  
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO DE ENAMI

Agradezco su oficio N° 92/1508 del 26 de marzo recién pasado pidiendo por cuenta de S.E. el Presidente de la República mis comentarios respecto a la carta que él recibiera de don Hernán Guiloff.

Me permito adjuntar un trabajo que hemos hecho en estos días sobre este tema y que será dado a conocer a la opinión pública esta semana. En este trabajo se conceptualiza nuestro modo de operar. Además adjunto una carta que yo enviara al señor Guiloff con fecha 16 de enero de 1992, en la que le doy las razones que justifican el alza de maquilas a aplicarse a la mediana minería en 1992.

Pienso que ambos documentos son bastante explicativos. Sin embargo, quisiera resaltar lo siguiente:

- 1° La llamada mediana minería es un grupo de 15 empresas con un tamaño suficiente para sustentarse en sus propios pies y no necesitan subsidios del Estado. Estas empresas venden a Enami, cada una anualmente en promedio entre US\$ 20 y 25 millones.
- 2° Enami cumple su labor con creces respecto a ellas al asegurarle año a año un mercado absolutamente competitivo. Este es un hecho relevante a nivel mundial ya que ningún otro productor en el mundo tiene esta garantía tan significativa. Desde el inicio de su gestión anual entonces, estos empresarios tienen despejada una incógnita fundamental en el quehacer de cualquier actividad productiva.

- 3<sup>o</sup> Las alzas en nuestra maquilas para 1992 obedecen estrictamente a razones de mercado, único referente que tiene Enami para actuar con transparencia y evitar las tentaciones de utilizar su enorme poder monóponico potencial.
- 4<sup>o</sup> Sin embargo, dichas maquilas fueron alzadas solo en 15% en tanto en el mercado internacional dichas alzas fueron del orden de 30%. Para aplicar la primera cifra y no la segunda prevaleció el concepto de relación de largo plazo entre Enami y estos productores medianos, estimándose que es sano seguir el mercado en ambas direcciones, pero atenuando las violentas fluctuaciones que en él se registran continuamente.
- 5<sup>o</sup> Los incrementos en estas maquilas responden por consiguiente a causas económicas de fondo y el no haberlo hecho hubiese significado un subsidio implícito que no se justifica dado el tamaño de estas empresas y el marco de política global en que se desenvuelve nuestra economía.
- 6<sup>o</sup> Distinto es el caso de la pequeña minería, sujeto de nuestro fomento. Aquí incorporamos una dimensión social. Pero además, el objetivo de nuestra política de asistencia técnica y crediticia es transformar algún segmento de este sector en pequeños empresarios con posibilidades de desarrollo.

Para su subsistencia, se está aplicando actualmente en favor de la pequeña minería un sistema de sustentación del precio (a través del mercado de opciones), se han renegociado sus deudas y se ha diseñado una política preferencial hacia ellos en cargos de fusión, refinación y otros.

Cuando se habla de pequeña minería nos estamos refiriendo a cerca de 2.000 productores, los que venden en promedio a Enami minerales por un valor mensual de 450.000 pesos.

Dada la reciente revaluación, en conjunto con Hacienda se está estudiando para este sector un crédito adicional vía tarifas que en alguna medida reestablezca el nivel de precio mínimo fijado con anterioridad a dicha revaluación.

Creo necesario agregar que cuando se habla de crisis y se proponen medidas similares a las aplicadas en 1982, cabe comparar la situación de entonces y la de ahora. En el trabajo adjunto hay bastante antecedentes sobre el particular, que sin duda también conoce Sonami. Es obvio que las situaciones en ambas épocas difieren sustancialmente, tanto a nivel macroeconómico como al nivel de la minería en particular y por lo tanto lo que se hizo antes no se justifica hoy.

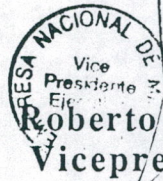
# ENAMI

Nuestro objetivo, a través de toda nuestra gestión, ha sido la de darle una coherencia a la actividad de Enami en sus expresiones productivas, comerciales y de fomento para así evitarle cambios continuos de rumbo como producto de las inevitables presiones. Pienso que hemos logrado ser consistentes con la política económica del gobierno que constituye nuestra base de apoyo.

Para terminar quisiera agregar que estamos viendo y analizando algunos casos de medianos mineros en lo que se refiere a su situación crediticia con Enami. Creo que es éste un camino posible y en línea con nuestra política global.

Por supuesto estoy a disposición de S.E. y suya para cualquier aclaración que estimen pertinente.

Sin otro particular, lo saluda atentamente,



Roberto Souper Rodríguez  
Vicepresidente Ejecutivo

Incl.: lo citado

# ENAMI

## ENAMI Y LA MEDIANA MINERIA

Frente a declaraciones de prensa respecto a la situación de la mediana minería vertidas recientemente por dirigentes gremiales y políticos, nos vemos en la obligación de clarificar algunas percepciones erradas para colocar el problema en su justa perspectiva.

El rol histórico asignado a ENAMI por ley es fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana minería, actividad que la empresa viene realizando desde 1927 cuando se fundó su predecesora la Caja de Crédito Minero. El objetivo central de CACREMI fue el de asegurar un mercado para los productos mineros, puesto que el paulatino desaparecimiento de plantas concentradoras y fundiciones a principios de siglo, privó al sector de poderes compradores estables y a precios competitivos. Esta actividad de compra se viene realizando ininterrumpidamente desde entonces, siendo Chile el único país en el mundo que asegura a los mediano y pequeños productores un mercado para sus productos.

Es así, por ejemplo, que antes de terminar el año, las empresas mineras del orbe empiezan a diseñar sus planes de venta que les implica contactarse con los potenciales consumidores, negociar los términos del negocio e implementar las acciones necesarias para llevar sus productos el año siguiente a los diferentes mercados. Los productores de la pequeña y mediana minería chilena no pasan por ese proceso, que es siempre difícil, pues es ENAMI quien les compra su producción, tomando como base el precio del cobre internacional y descontándoles en términos absolutamente competitivos los cargos en que incurre la empresa para transformar los productos en materias primas comercializables.

Pero la acción comercial de ENAMI no sólo incorpora la dimensión mercantil. A través de los años se ha establecido una política de carácter social que privilegia a las empresas de pequeño tamaño, subsidiando su actividad y apoyando su transformación en empresas de tamaño más grande capaces de convertirse en empresas mejor planificadas y susceptibles de ser administradas más eficientemente.

En la actualidad, ENAMI está aplicando una política de apoyo directo a

MAC IVER 459  
FONO 396061  
CASILLA 100 - D  
TELEX 384094 ENAMI CL  
SANTIAGO  
CHILE

# ENAMI

la pequeña minería a través de un ambicioso Plan de Fomento que comporta la asistencia técnica y crediticia, además de otras acciones destinadas a la modernización del sector. Adicionalmente --y como forma de paliar el impacto de precios relativamente bajos y de un tipo de cambio poco favorable--, ENAMI está implementando otras medidas de urgencia entre las que se cuentan la renegociación de las deudas de los pequeños productores; la implementación de un sistema de sustentación de precios que usa mecanismos de mercado; y la aplicación de una política preferencial de fusión y refinación que protege a los pequeños mineros del alza ocurrida en esos conceptos a nivel internacional.

Creemos entonces que ENAMI está realizando las actividades que le corresponde por ley en beneficio de los pequeños productores distribuidos entre la I y V Región. Debido al rol social que le compete y la situación dinámica del mercado, la empresa introduce regularmente ajustes a esta política para lograr los fines propuestos.

En lo que respecta la mediana minería la situación es claramente diferente. Se trata de productores consolidados, con capacidad de gestión probada y una presencia estable en el mundo de los negocios. Las empresas que caben bajo la definición de "medianas" son alrededor de 15 con un promedio de ventas anuales cercano a 25 millones de dólares. Es este entonces un segmento de productores que no debe ser sujeto de subsidios ni de apoyo de carácter social debido a la magnitud de sus operaciones y a la injusticia que significaría para otros sectores menos favorecidos de la economía chilena el derivar recursos del estado hacia actividades que debieran ser capaces de sustentarse en forma autónoma.

Aún así, los medianos productores se benefician de la existencia y disponibilidad del mercado que les asegura ENAMI y de otros beneficios que no corresponden directamente a lo que se estima óptimo para una economía social de mercado. Uno de estos casos es el de los cargos de fusión y de refinación.

Ultimamente representantes de la mediana minería y algunos políticos han hecho declaraciones contra el alza de los cargos de fusión y refinación anunciada por ENAMI para 1992. Esa alza--que alcanza un 15 por ciento sobre los términos de 1991--, corresponde a la orientación actual del mercado en que la capacidad de fusión a nivel mundial se ha reducido, dada la creciente oferta de concentrados proveniente sobre todo de Chile.

# ENAMI

Es menester sin embargo aclarar que el alza ocurrida en el mercado mundial excede el 30 por ciento y que ella no ha sido transferida a los medianos productores en su totalidad, sino que sólo parcialmente. Esta acción de ENAMI --que busca así mantener clientes de largo plazo, evitando las fluctuaciones bruscas del mercado-- ha significado a la empresa dejar de percibir entre 8 y 10 millones de dólares durante 1992.

Los mismos personeros que protestan en contra del alza de los cargos de fusión y refinación para la mediana minería se han referido, además, a la existencia de una "crisis" en el sector. Por esa razón buscan el establecimiento de precios de sustentación para el cobre o de créditos vía tarifas similares a los establecidos en 1982.

Es efectivo que ENAMI aplicó un sistema de precios de sustentación para todos los mineros entre 1982 y 1986, para lo cual destinó 60 millones de dólares que fueron devueltos por la mayoría los productores, descontando sus cuotas de la tarifa pagada por la empresa.

Es la opinión de esta administración que, a juzgar por la situación macroeconómica global, el Chile de 1992 es muy distinto al Chile de 1982 y, por lo tanto, no es necesariamente bueno para hoy día lo que fue bueno para ayer. En efecto, en 1982 Chile vivió una caída del PGB sobre 14 por ciento, comparado con un crecimiento de 6 por ciento estimado para 1992. En 1981 la tasa de desocupación nacional fue de 11.3 por ciento, ella subió a 19.6 por ciento en 1982 para estabilizarse alrededor del 14 por ciento en 1983. La tasa de desocupación actual es de 5 por ciento a nivel nacional y algo más alta en las regiones mineras, pero de ninguna forma comparables a las de entonces.

Otros parámetros también indican la imposibilidad de comparar ambas situaciones. El precio del cobre durante los años de crisis llegó a 67 centavos la libra comparados con 100 centavos estimados para 1992. El tipo de cambio, que es otro factor de gran incidencia en el tema, se situó a 39 pesos por dólar, mientras que en 1992 es de 345 pesos. En términos reales, 1000 dólares de 1982 compraban 31 unidades de fomento y hoy día los mismos 1000 dólares compran 41 unidades de fomento.

La actividad minera de ambas épocas tampoco es similar. En 1982 ENAMI compró el equivalente a 82.000 toneladas de cobre fino a la pequeña

# ENAMI

y mediana minería, mientras que en 1992 se estiman compras por 140.000 toneladas. El resultado de este crecimiento es que la producción de ENAMI de cobre electrolítico llegará a 210.000 toneladas en 1992 comparadas a 162.000 toneladas en 1982.

Estas cifras nos indican que, contrariamente a lo expuesto por los críticos de ENAMI, la situación es radicalmente diferente a 1982 y, por lo tanto, mal se puede pensar aplicar hoy día medidas que ayer pudieron ser válidas. Estamos viviendo un escenario diferente, en donde la acción de apoyo indiscriminado a la actividad minera no tiene sentido económico ni social y sólo serviría para entorpecer el desarrollo natural de la economía que exige eficiencia a las empresas que se mueven en el mundo de la competencia.

Es necesario considerar también que el sistema de sustentación del precio establecido en 1982 se justificó en parte por la incapacidad del sector minero de acceder al crédito, dado el colapso del sistema bancario. Es de todos conocido que el sistema bancario está actualmente operando y con tasas muy por debajo de las vigentes en momentos de la crisis de los años ochenta. La tasa promedio en la actualidad es de 4.3 por ciento comparada con 13.4 por ciento en 1982.

Pensamos que los problemas vividos por la mediana minería en la actual coyuntura tienen su explicación fundamental en el precio del cobre y en los propios costos de algunos productores. Las empresas que están operando dentro de un sistema de libre mercado entienden además que existe un fuerte riesgo en la naturaleza misma de los negocios mineros. Si bien ENAMI contribuye a minimizar esos riesgos asegurándoles un mercado, ella no puede proteger completamente a las empresas y, sobre todo, a aquellas que, como las de la mediana minería, están dotadas de todos los atributos que se esperan de las empresas modernas.

Dentro de este contexto ENAMI ofrece a todos sus clientes un servicio de fijación de precios a futuro que permite a los productores cubrirse de los riesgos inherentes al precio. Más aún, ENAMI también ofrece correr con los gastos financieros y la caja asociado a estas coberturas. Este es un servicio que los productores medianos debieran de usar con más asiduidad en los momentos de bajos precios.

VICEPRESIDENCIA EJECUTIVA Nº 22

Santiago, 16 de Enero de 1992

Señor  
Hernán Guiloff I.  
Presidente  
Sociedad Nacional de Minería  
Presente

Materia: Su carta Nº 018/92 de Enero 6, 1992, dirigida al señor Subsecretario de Minería.

Estimado señor Presidente:

Agradezco copia de la carta dirigida al señor Subsecretario de Minería y que paso a comentar.

Durante las múltiples y variadas reuniones que tuvimos para discutir las maquilas a aplicarse a la mediana minería, nosotros le hicimos ver los criterios con que esta empresa trabaja para fijarlas y ellos son:

- 1º Con el objeto de evitar que Enami utilice su enorme potencial monopsonico, sus condiciones comerciales, en este caso las maquilas a aplicarse a la mediana minería, deben tener un referente neutral.
- 2º Dicho referente no es otro que el mercado.
- 3º Así entonces Enami mueve sus maquilas en torno a lo que el mercado indica pero obviamente y dado que en este caso hablamos de clientes de largo plazo en condiciones especiales, Enami suaviza las fluctuaciones que el mercado indica no yendo en ningún caso a los extremos.



Como consecuencia de la aplicación de estos criterios y una vez escuchadas todas las argumentaciones de Uds., llegamos a determinar para los contratos a ejecutarse en 1992, alzas en las maquilas que son 15% superiores a las vigentes en 1991. Respecto al mercado dichas alzas significan maquilas significativamente inferiores a las prevalecientes hoy y resultan en ingresos para Enami inferiores en US\$ 15 millones a los que serían en caso de que se utilizasen estrictamente las maquilas definidas hoy por el mercado.

Pensamos que los criterios adoptados por Enami son claros, equilibrados y consecuentes con una sólida política de relación de largo plazo entre esta empresa y la mediana minería.

Tomamos la oportunidad para (tal como lo hicimos en nuestras discusiones sobre tarifas para minerales) agregar que los problemas que en esta coyuntura eventualmente sufran parte de los productores de la mediana minería, tienen su explicación fundamental en el precio del cobre y en los propios costos de los productores. Decimos ésto para poner el tema en su real perspectiva. Es más, Enami provee a todos sus clientes de un servicio mediante el cual ellos pueden fijar sus precios a futuro corriendo Enami, cuando el mercado así lo determina, con la caja y los gastos financieros necesarios para cubrir los márgenes que de tiempo en tiempo se generan en contra de las posiciones adoptadas por Enami por cuenta de los productores. Esto es un servicio que en los momentos de precios bajos y con perspectivas depresivas debería ser utilizado con mayor asiduidad por los productores medianos. Entendemos que la Sonami asesora a sus asociados en estas materias, tal como, dentro de sus posibilidades, lo hace Enami.

Respecto de los abastecedores de gran minería, Uds. indican que Enami habría establecido nuevas políticas excluyendo a abastecedores tradicionales para dar cabida a producciones provenientes de Codelco-Chile. Al respecto, debemos decir que históricamente es Codelco-Chile el abastecedor más antiguo de



Enami, empresa que desde la puesta en marcha de la Fundición y Refinería Ventanas permitió abastecer plenamente nuestras instalaciones como complemento al abastecimiento regular proveniente de la pequeña y mediana minería. Esto ha hecho posible operar al 100% de capacidad con los consiguientes efectos positivos en los niveles de costos operacionales.

Adicionalmente, durante el año 1991 Enami logró con Codelco-Chile disponer de capacidad de fusión en la Fundición de Potrerillos de aproximadamente 60.000 TMS, lo que permitió a Enami tratar producciones de grandes empresas, que no habría sido posible sin dicha capacidad adicional. Lamentablemente para 1992 no se contó con dicha capacidad adicional de fundición proveniente de Codelco-Chile. Esto nos obligó entonces a reducir las cantidades a tratarse en nuestras fundiciones, provenientes de algunos productores con capacidad de exportación.

Hasta aquí nuestros comentarios a su carta de la referencia. Quedamos a su disposición para cualquier aclaración que le merezca lo aquí expresado.

Entretanto, saluda atentamente a Ud.,

Original Firmado Por  
Vicepresidente Ejecutivo

Roberto Souper  
Vicepresidente Ejecutivo

cc: Sr. Juan Hamilton  
Ministro de Minería

Sr. Iván Valenzuela  
Subsecretario de Minería

Sr. Walter Riesco  
Primer Vicepresidente Sonami

Sr. Orlando Poblete  
Segundo Vicepresidente Sonami

GAB. PRES. (O) N° 927 1508  
ANT.: No hay  
MAT.: Solicita información

Santiago, 26 MAR. 1992

DE: *Marcelo Trivelli Oyarzún*  
*Asesor de S.E. el Presidente de la República.*

A : *Roberto Souper R.*  
*Vicepresidente ENAMI*

*Adjunto remito copia de carta enviada a S.E. el Presidente de la República, por el Señor Hernán Guilloff Izikson, Presidente de la Sociedad Nacional de Minería.*

*El Presidente me ha encargado solicitar, en forma urgente, su opinión respecto del tema planteado.*

*Sin otro particular, le saluda atentamente,*

  
*Marcela Trivelli O.*

MTO/lcg

*Distribución:*

- 1.- ENAMI*
- 2.- Archivo Presidencial*
- 3.- Correlativo.*