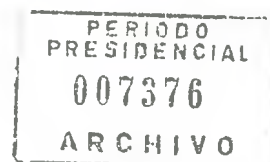


personal, como única forma de hacer rentable el tratamiento de minerales de menor ley.

Producción



El Presidente Ejecutivo informa que se ha registrado una mejoría en producción y costos respecto a lo programado: Chuquicamata - 103%, Salvador 101,5%, Andina 101% y Teniente 116%. En Andina se logró sobrepasar la meta planteada, a pesar de la gran cantidad de nieve caída, debido al éxito del programa de invierno aplicado

Destaca que la División Teniente cumplió un nuevo record con un millón y medio de horas/hombre sin accidentes incapacitantes.

Comercialización

Respecto a comercialización, indica que se entregó a los señores Directores un trabajo muy detallado con el programa de comercialización producto por producto, análisis económico, situación del mercado y balance de producciones mundiales. Está ya partiendo la campaña de ventas de 1993.

La estrategia global de ventas está basada en vender la mayor parte de las disponibilidades a través de sistemas de entregas regulares mensuales, dar mas flexibilidad en los contratos satisfaciendo las necesidades de la industria, posibilitando canjes de productos intermedios. Además se programa incorporar plenamente las operaciones de mercados futuros.

Finanzas

En el tema finanzas, se han incorporado en el informe financiero mensual los cambios sugeridos por los señores Directores.

Informe Laboral

A continuación, se refiere al Informe Laboral entregado a los Directores. Considera importante detenerse en la página 8 de dicho informe que contiene los indicadores estadísticos laborales, que

sin embargo, como es tal la majamama de gente que se trata y no se trata, no tenía en su hoja vida.....una persona...que es riesgoso ir en un vehículo de ese tamaño, mas allá del millón de dólares que cuesta el vehículo, o sea es riesgoso el daño que puede hacer a instalaciones o decenas de personas si acaso el tipo tiene un accidente...un ataque o algo así, manejando el vehículo...

En Tocopilla..y esto Ministro.. del carbón australiano que se lo colgaron a Ud.-

Sr. M. DE M.: A mí fue una cosa ...me sorprendió..

Sr. P. E.: Es que en esto..le quería explicar.. es que nosotros en Tocopilla estamos quemando carbón australiano..desde el 14 de Agosto con estupendo resultado, lo que es 40% mas barato que el carbón nacional.. Entonces..de ahí a lo mejor se lo colgaron a Ud..Risas y bulla..

...perdón...y estamos probando en dos meses mas un venezolano que es un 3 o 4 % mas barato que el australiano.. si yo creo que las carboníferas nacionales van a parar todas.. pero si es un 40% mas barato puesto acá..si es una cosa loca... y es un carbón de muy buena calidad...un carbón que produce menos problemas de escoria..

Sr. M. DE M.: A lo mejor esto es otra zancadilla que me estas haciendo tu..(risas)....

Sr. P. E.: Oye..si ni siquiera esto lo he dicho en ningún lado...(hablan varios al mismo tiempo::(si yo creí que Juan lo había tomado de alguna conversa acá con nosotros...

Sr. M. DE M.: Si yo no he dicho nada...ni he estado con ninguna empresa carbonífera allá...

Sr. P. E.:Bueno...sigo con mi cuenta..

Después del dato de producción que lo encuentro bastante positivo, les quería contar también, de que hay dos faenas que interrumpen su operación normal en los días de 18 de Septiembre que son Chuquí y Teniente..las otras siguen operando...Chuquí y Teniente respusieron muy bien...con posterioridad al 18 de Septiembre...y fue absolutamente normal y bueno la partidad de nuevo..

En cuanto al tema comercial.. yo no se si a Uds. les gustaría que pudiera pasar en algún minuto...si nos alcanza la mañana.. y poderle contar en dos palabras..el programa de comercialización del cobre...nuestra visión de futuro...que es lo que nos espera...seguimos bastante optimistas, que nos pasa producto por producto....viene todo presentado en la cuenta de como

estamos dando en los próximos meses...ya partiendo,incluso, la campaña de ventas de Codelco...de las producciones del año 1993.- Eso está todo en este trabajo que se les pasó a uds. en la Cuenta... Es largo, pero yo creo que es muy interesante e ilustrativo...de que lo lean con calma.. porque insisto,,viene un análisis económico...situación del mercado del cobre.. Balance incluso de las producciones mundiales de cobre, que es un cuadro bastante interesante...es la mejor información que nosotros tenemos respecto oferta-demanda y que va a pasar en los próximos años..se ve que se mantiene la situación de equilibrio y nuestra estrategia global de ventas que son básicamente 4 puntos.. La mayor parte de nuestra disponibilidades a traves de sistemas de contratos con entregas regulares mensuales, o sea, ir a eso, mantener eso como la gran política... dar mas flexibilidad en los contratos...satisfaciendo las necesidades de la industria, posibilitando a Codelco el manejo de sus disponibilidades..o sea, permitimos canjes de productos entremedio.. Incorporar en forma plena la operaciones de mercados futuros..llevamos 2 años investigando y haciéndolo gradualmente y utilizar las subsidiarias nuestras como un muy buen elemento en la comercialización general.. o sea, ir radicando cada vez mas el concepto de comercialización en la cara de Codelco..es muy bueno..al cliente le gusta eso.. ver al otro lado nuestras subsidiarias en EE.UU..en Alemania, Inglaterra..con la cara comercial..también...es bueno esa parte, nos hace bien..

En los cátedos también está dicho que como pensamos vender..etc.. no quiero deteneme...porque sería muy largo.. pero la visión es que aquí está eso bastante explicado.

Hemos incorporado en el tema financiero ha solicitud de Uds. como directores desde la reunión anterior algunos cambios en las posiciones financieras...usos de fondos.. que Uds. nos han pedido...que hoy día no está Ignacio porque está en Washington...pero en una próxima reunión, creo que sería positivo que le dieran un minuto para que se los volviera a explicar en detalle... y ver si algo adicional o algo en exceso que pudiera redondearse como mejor información a Uds.-

En la cosa laboral...el informe también es bastante lato... pero quizás yo creo que es bueno para Uds. referirse ...por Ej., en la pág. 8.- donde están los indicadores estadísticos laborales...yo creo que esa pág. es una muy buena información para el directorio... Yo creo que esto es muy interesante para Uds. Fuerza de Trabajo...lee. Contrataciones.. Finiquitos.. tasa de Ausentismo.. Tasas de sobretiempo.. Accidentes del

44/2185



CORPORACION NACIONAL DEL COBRE

COMERCIALIZACION DEL COBRE

1993

VICEPRESIDENCIA DE COMERCIALIZACION
GERENCIA DE VENTAS

1. Análisis Económico

- Recuperación parcial de economías industrializadas hacen prever crecimiento de 2,6% para países miembros del G-7 durante 1993, versus 1,7% proyectado para este año.
- Estados Unidos presenta síntomas de recuperación (crecimiento proyectado para 1993, 2,5%). Prevalecen tasas de interés bajas, que incentivan la inversión y recuperación de sectores capital-intensivos y de la construcción, así como una reducción de las cargas financieras.
- En Alemania se proyecta una recuperación para fines de 1992, apoyada en eliminación de impuestos adicionales, pero limitada por altas tasas de interés, por lo que se espera un crecimiento de 2,5% para 1993.
- Japón presenta fuerte reducción en la demanda doméstica, gran cantidad de empresas en quiebra, masiva pérdida de valor de los activos y fuertes restricciones de crédito. Se estima que dará señales de mejora durante el primer semestre de 1993 (crecimiento de 3,5%).

2. Situación del Mercado del Cobre

- Se espera un mercado de cobre refinado balanceado entre oferta y demanda para 1993.
- Se prevén niveles de precio de alrededor de US\$100/lb., con una mantención de stocks en Bolsas del orden de 300 mil TM. Lo anterior se sustenta en la mantención de compras por parte de China y una situación similar a la actual en los mercados del Bloque Oriental.
- Se mantendría un mercado de compradores de Blíster, producto del incremento de materiales provenientes del Bloque Oriental.

3. Estrategia Global de Ventas 1993

- Lograr la colocación de la mayor parte de las disponibilidades de materiales a través de sistemas de contratación con entregas regulares mensuales.
- Incorporar flexibilidades en los contratos, satisfaciendo las necesidades de la industria, posibilitando a Codelco el manejo de sus disponibilidades y permitir aprovechar coyunturas favorables del mercado.
- Incorporar en forma plena las operaciones de mercados futuros.
- Utilización de Subsidiarias como elemento relevante en la comercialización general.

2.1 Balance Mercado Occidental de Cobre Refinado
1990-1994 (000'TM)

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
Producción de Mina	7.054	7.267	7.446	7.660	7.895
Tasa crecimiento anual		3,0%	2,5%	2,9%	3,1%
Producc. Secundario y Ajustes	1.591	1.485	1.436	1.458	1.407
Producción de Refinado	8.645	8.752	8.882	9.118	9.302
Tasa crecimiento anual		1,2%	1,5%	2,7%	2,0%
Bloque Oriental					
Exportaciones	423	373	370	369	340
Importaciones	109	150	250	200	162
Saldo Neto	314	223	120	169	178
TOTAL OFERTA	8.959	8.975	9.002	9.287	9.480
Tasa crecimiento anual		0,2%	0,3%	3,2%	2,1%
TOTAL DEMANDA	8.916	8.885	8.993	9.273	9.496
Tasa crecimiento anual		-0,3%	1,2%	3,1%	2,4%
BALANCE	43	90	9	14	-16
Stocks totales fin de año (inc.*)	900	990	999	1.013	997
*Stocks en Bolsas	196	360	300	310	284
Semanas de consumo	5,2	5,8	5,8	5,7	5,5

CARTERA DE PRODUCTOS COMERCIALES - COBRE PROPIO
Análisis Disponibilidades 1992 / 1993 (Cifras en miles de TMF)

PRODUCTOS COMERCIALES	PV 1992 Oficial	[1] PV 1992 (Libro Azul)	[2] PV 1992 7/28/92	Variación [2] - [1]	[3] PV 1993	Variación [3] - [2]
Sector Eléctrico	699.4	700.8	732.0	31.1	714.0	(17.9)
Cátodos E.R.	636.6	638.1	647.3	9.2	631.3	(16.0)
Cátodos EW-SX A	62.7	62.7	84.7	21.9	82.8	(1.9)
Sector Mecánico	152.2	152.2	166.0	13.8	166.7	0.7
Cátodos E.R.R	11.9	11.9	7.6	(4.3)	6.1	(1.5)
Cátodos EW-SX St.	24.5	24.5	6.9	(17.6) *	8.6	1.7
Refinado a Fuego	110.0	110.0	138.8	28.8	140.0	1.2
Cátodos EOT	5.8	5.8	12.7	6.9	12.0	(0.7)
Cobre Refinado	851.5	853.0	897.8	44.9	880.7	(17.2)
Sector Refinación	122.0	122.0	119.6	(2.5)	103.6	(16.0)
Anodos	65.0	65.0	69.8	4.8	89.3	0.0
Blister	52.5	57.0	43.3	(13.7)	6.0	0.0
Restos de Anodos	4.5	0.0	6.5	6.5	8.3	0.0
Sector Fundición	132.6	147.8	127.4	(20.5)	83.8	(43.5)
Cucons Andina	70.4	79.4	112.9	33.5	75.0	0.0
Cucons Chuqui	62.3	68.5	6.1	(62.4)	8.8	0.0
Cucons Salvador	0.0	0.0	8.4	8.4	0.0	0.0
Cucons El Teniente	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Cobre No Refinado	254.7	269.9	246.9	(22.9)	187.4	(59.5)
TOTAL CODELCO	1,108.2	1,122.9	1,144.9	22.0	1,068.1	(76.7)

* Con cargo a EW-SX grado A

4. Cátodos Electrorefinados / EW-SX Grado A

4.1. Bases de Negociación

- Contratos regulares en acuerdos directos con clientes transformadores del metal.
- Considerar contratos de entregas regulares con comerciantes, sólo si presentan rendimientos sustancialmente mayores a los esperados con consumidores finales.
- Determinación de Premio Universal, base LME, para mercados de Europa y Asia (£10/TM contratos base promedio y £17/TM contratos base unknown).
- Continuar ventas al mercado de EE. UU. sobre base COMEX.
- Negociaciones con América del Sur, en línea con los términos que se determinen para los mercados de Europa y Asia, base LME con entrega FOB Chile.
- Negociaciones con la industria manufacturera nacional, conforme a normas de Cochilco tendiendo a lograr acuerdos dentro del concepto de libre negociación.
- Conservar y ampliar actuales opciones para incluir en contratos la entrega de cátodos de terceros aceptables para el consumidor final, incluyendo eventualmente cátodos EW-SX CCC Grado A.

4.2. Análisis de la Posición Comercial de Codelco en los Estados Unidos

- Mantener nivel de ventas del orden de 45 mil TM, considerando:
 - Mayor disponibilidad de cátodos de la empresa a mediano plazo
 - Potencial del mercado de mayor consumo de cobre a nivel mundial.
- Menor rendimiento teórico de app US¢ 1/lb respecto a ventas en Asia, equivale al costo del arbitraje LME-Comex estimado para 1993 .
- La diferencia entre precio LME y Comex debiera disminuir como consecuencia de la modificación del contrato Comex y la intención de la LME de abrir bodegas en este país.
- Se efectuarán operaciones de arbitraje y canjes para mejorar el rendimiento de las ventas.
- Creación de Codelco USA Trading, en estudio, produciría un mejoramiento en el posicionamiento de mercado.

5. Cobre Calidad Standard

5.1 Disponibilidades

(Cifras en miles de TM)

Material	1992	1993
Refinado a Fuego	138,8	140,0
Cátodos EW-SX St	6,9	8,6
Cátodos ERR	7,6	6,1
Cátodos EW-SX Grado A cc/c a Standard	17,6	
TOTAL	183,6	166,7

5.2. Bases de Negociación

- Se destacan las siguientes fuentes alternativas de abastecimiento para un nivel de consumo del orden de 3,3 mill. TM/año:
 - Chatarra refinada con una participación de 1,5-1,6 millones TM/año.
 - Cátodos standard provenientes en cantidades significativas del Bloque Oriental, Caraiba y otros varios orígenes .
- La comercialización de nuestros materiales standard es afectada por :
 - La formación de grandes transnacionales que concentran un 60% de la demanda en 4 clientes : Europa Metalli, Wieland, Silmet y Poongsan.
 - Competencia de la chatarra que en ciertos mercados tiene ventajas al no estar afectada por aranceles (Japón, EE.UU.).
 - Materiales standard no son registrables en Bolsa.
- El mercado del cobre standard es altamente competitivo, en donde los descuentos fijados sin referencias definidas, a través de negociaciones directas con cada consumidor.

5.3. Estrategias de Venta

- Cobre Refinado a Fuego (84% de la producción standard):
 - Incrementar producción a 140 mil TM, en atención a su mayor rentabilidad en relación al cobre blister.
 - Negociar contratos regulares de RAF en relaciones comerciales de largo plazo, tratando de mantener colocaciones en Europa y Asia.
 - Aumentar ventas en América Latina considerando su mejor rentabilidad.
 - Mantener nivel de ventas en mercado de EE.UU.

- Cátodos EW-SX Standard

Se ofrecerá como tonelaje opcional en las negociaciones de cobre refinado a fuego.

- Cátodos ERR

Se ofrecerá el material preferentemente a Lacambra, España, con opción de entrega de cátodos electrorefinados a sus propios términos.

- Cátodos EOT

5.4 Descuentos

Cobre Refinado a Fuego

Mercado	Descuento
Europa	£20 - £35 /TM
Asia	£25 - £32 /TM
Estados Unidos	US¢ 2 -US¢2,5 /lb
Sudamérica	£27 - £35 /TM

Cátodos Standard

Producto	Descuento
EW-SX Standard	Descuento Raf menos £10 -£15 /TM
ERR	LME menos £10 /TM con respecto a LME
EOT	LME menos US\$100/TM

6. Cobre Calidad Blíster y Similares

6.1. Disponibilidades (Cifras en miles de TM)

Material	1992	1993
Anodos	69,8	89,3
Blíster Teniente	43,3	6,0
Resto de Anodos	6,5	8,3
 TOTAL	 119,6	 103,6

6.2. Bases de Negociación

- Considerando los reducidos tonelajes de que se dispondrá para la venta en el mediano plazo, establecer una estrategia de ventas sustentada en un principio de rentabilidad neta,
- Dentro de este contexto, tender a mantener negocios con consumidores tradicionales del metal, en especial KM para uso directo.
- En negociaciones de Anodos Teniente, orientar las eventuales nuevas colocaciones a clientes que estén en condiciones de valorar esta forma especial.
- En operaciones de Blister Teniente y Scrap de Anodos, en especial ánodos rechazados, se tenderá a incluirlos en forma opcional para el vendedor.

6.3. Condiciones de venta

- Para el año en curso se ha observado un incremento significativo en los términos de ventas spot a niveles de US\$230 - US\$250/TM, originado por mayores disponibilidades de materiales del Bloque Oriental y aumento de las capacidades de fundición.
- Se estima que, dentro de los términos deprimidos del mercado para el año próximo, los cargos por refinación para el mercado europeo debieran fluctuar entre US\$210 - US\$250/TM.
- En las negociaciones para cada mercado se considerarán los ajustes de rentabilidad derivados de gastos de transporte, arbitrajes y otros asociados a las ventas .