

REPUBLICA DE CHILE
PRESIDENCIA
REGISTRO Y ARCHIVO

NR.

94/2185

A:

02 FEB 94

P.A.A.

R.C.A.

C.B.E.

M.L.P.

M.T.O.

EDEC

M.Z.C.

Jorge Rodríguez Grossi
Subsecretario de Hacienda

ARCHIVO

TEATINOS 120, PISO 12
FAX 6964798
SANTIAGO-CHILE

6711248-6963790

Santiago, Enero 28, 1994

A : D. Alejandro Foxley

De : Laura Novoa

Conforme a lo conversado por teléfono en la mañana de hoy, cumpla con informar a usted lo siguiente:

1. Las pérdidas producidas a raíz de las operaciones que ahora se investigan obedecen a operaciones de mercado de futuro sin respaldo físico realizadas por el Jefe del Departamento respectivo don Juan Pablo Dávila, al margen de las restricciones con que se le autorizó proceder en esta materia.
2. Según la información que se me ha proporcionado, estas actividades accesorias son convenientes para la empresa. Ellas se vienen realizando asociadas a contratos de ventas de productos aproximadamente desde el año 1985. En forma independiente a los contratos de ventas, sólo a mediados del año 1992.
3. En materia de ventas, el artículo 9, letra c) señala lo siguiente:

"Artículo 9°.- El Directorio tendrá la conducción superior y la supervigilancia de la marcha de la Empresa, correspondiéndole las siguientes atribuciones:

.....

c) Señalar las normas generales para la venta, exportación, embarque, consignación y, en general, la comercialización del cobre, minerales, productos y subproductos, en concordancia con las disposiciones generales que dicte el Gobierno; "

Por su parte, el artículo 10, letra b) del DL 1.350 dispone que al Presidente Ejecutivo de la empresa le corresponde en especial:

"b) Administrar la Empresa, sin perjuicio de las facultades del Directorio. "

Las dos disposiciones legales citadas sufrieron modificaciones con motivo de la dictación de la Ley 18.958, publicada en el Diario Oficial de 7 de Marzo de 1990, que modificó la ley orgánica de Codelco contenida en el DL 1.350, de 1976, sustituyendo sus artículos 8, relativo a la composición y responsabilidades del Directorio; 9, relativo a las atribuciones del Directorio; y 10, relativo a las atribuciones del Presidente Ejecutivo.

Dicha ley entró en vigencia el 7 de Mayo de 1990.

4. Coincidiendo con la entrada en vigencia de la nueva ley, el Directorio de Codelco, designado por el Presidente Aylwin, celebró su primera sesión el mismo 7 de Mayo, adoptando diversos acuerdos necesarios para que la empresa pudiera seguir funcionando de acuerdo con la nueva ley.

Se acompaña al efecto copia del acta de la Sesión 2 Ordinaria, de fecha 7 de Mayo de 1990.

5. En lo que interesa, el Directorio adoptó el Acuerdo N° 4, páginas 4 y 5 del Acta adjunta, en que se fijaron las siguientes normas generales en materia de ventas, las cuales se mantienen sin modificaciones hasta la fecha:

"4.1. En materia de ventas y comercialización se tenderá a maximizar el retorno por ventas privilegiando las ventas a consumidores finales; diversificar las ventas a nivel mundial en concordancia con la magnitud de cada mercado como consumidor e importador.

"Disminuir la incertidumbre respecto de los precios y las fluctuaciones en los niveles de ingresos, efectuando ventas a precio fijo, operaciones en Bolsas de Metales y mediante otros mecanismos conducentes a este objetivo.

"Mantener un nivel adecuado para los gastos de ventas y costos financieros mediante una

eficiente operación de los sistemas de programación, transportes, facturación y cobranzas.

"Mantener una posición de líder en lo que respecta a la oportunidad y seguridad de entrega y a la calidad de los productos".

En el Acuerdo N° 9, adoptado en la misma sesión, página 11 del Acta adjunta, se ratificó la organización interna y el manual de funciones contenido en la Resolución 33, de 4 de Mayo de 1990, del Presidente Ejecutivo de la empresa.

En el Anexo C de la referida Resolución 33 se establecen las funciones de la Vicepresidencia de Comercialización, las que muestran el campo de facultades delegadas que puede ejercer dicha Vicepresidencia.

En el Anexo G de la misma Resolución 33 se señalan las facultades que se delegan en la Gerencia de Ventas, entre la cual destaca la de su número 7 que dice:

"Ejecutar operaciones de "flexibilización comercial", tales como las de mercados de futuro, opciones y otras. Mantener la relación con los mercados terminales en el extranjero".

Se acompaña copia de los acuerdos citados.

6. Aparte de lo señalado, el Directorio no ha tomado ninguna resolución relacionada con la materia.

En la Sesión 1 Ordinaria, de 29 de Enero de 1991, el Gerente de Ventas hizo una exposición sobre el tema que se acompaña al acta respectiva en la que no hay ninguna referencia expresa al tema que interesa.

Se acompaña copia de dicha acta, así como también de su versión in extenso y del documento relatado en la sesión.

En la Sesión N° 9 Ordinaria, de 23 de Septiembre de 1992, se rindió una nueva cuenta por la Gerencia de Ventas, en la que tampoco se contiene ninguna referencia expresa a esta materia.

En el acta respectiva se señala que:

"Además se programa incorporar plenamente las operaciones de mercados futuros."

Se acompaña copia de la parte pertinente de esta acta así como también de la cuenta acompañada a la misma.

6. El análisis de las normas legales citadas, de los documentos acompañados y demás antecedentes explicados, conducen a la conclusión de que al Directorio no le cupo ninguna participación específica respecto del manejo de las operaciones investigadas y que sus atribuciones en materia de ventas se limitan a fijar normas generales, lo que se hizo en el Acuerdo indicado en el número 5 en la forma allí señalada.

Atentamente,

Juan María

DIRECTORIO DE LA CORPORACION
NACIONAL DEL COBRE DE CHILE

SESION N° 2, ORDINARIA, DE FECHA 7 DE MAYO DE 1990

En Santiago de Chile, a 7 de mayo de 1990, siendo las 8.30 horas, se reúne el Directorio de la Corporación Nacional del Cobre de Chile, en sus Oficinas de calle Huérfanos 1270.

Asisten los Directores: señor JUAN HAMILTON DEPASSIER, Ministro de Minería; señor ALEJANDRO FOXLEY RIOSECO, Ministro de Hacienda, señor FERNANDO MOLINA VALLEJO, representante de S.E. el Presidente de la República; General de Carabineros don MANUEL UGARTE SOTO, representante de S.E. el Presidente de la República; señor JAVIER CODOCEO ALQUINTA, representante de la Asociación Nacional de Supervisores del Cobre. Excusó su asistencia el Representante de S.E. El Presidente de la República, señor MARIO WAISSBLUTH SUBELMAN, quien en esta fecha se encuentra fuera del país.

Asisten, además, don ALEJANDRO NOEMI CALLEJAS, Presidente Ejecutivo y la señora LAURA NOVOA VASQUEZ, Consejero Jurídico.

Preside la reunión el señor Ministro de Minería don JUAN HAMILTON D. y actúa como Secretaria la señora MARIA ISABEL CAMUS CORREA, Secretaria General de CODELCO-CHILE.

El señor Ministro de Minería saluda a los señores Directores y da por iniciada la Sesión.

En primer lugar, se establece la forma de funcionamiento del Directorio y al efecto, el Directorio,

ACUERDA

Acuerdo N°1

(ADO-1-07/05/90)

- 1.1. Celebrar Sesiones Ordinarias los terceros Martes de cada mes, a las 9 horas, y Sesiones Extraordinarias cuando así lo disponga el Presidente del Directorio o a solicitud de 2 o más de sus miembros.
- 1.2. Que en ausencia del señor Ministro de Minería, el orden de precedencia será el siguiente:
 - a) El señor Ministro de Hacienda
 - b) El señor Director don Fernando Molina V.

DESIGNACION DEL PRESIDENTE EJECUTIVO

Luego se procede a revisar la tabla, señalando el Presidente que se dejará la cuenta del Presidente Ejecutivo para el final de la Sesión y que se procederá primero a resolver las diferentes materias que, de acuerdo con la Ley N° 18.958, de 6 de marzo en curso, que modifica el D.L. 1.350, de 1976 y que entra en vigencia con esta fecha, son atribuciones de este Directorio.

El señor Ministro de Minería propone que la designación recaiga en el señor Alejandro Noemi Callejas, actual Presidente Ejecutivo designado por el Presidente de la República. El Directorio, por unanimidad,

A C U E R D A

Acuerdo N° 2

(ADO-2-07/05/90)

- 2.1. Designar al señor Alejandro Noemi Callejas en el cargo de

Presidente Ejecutivo de la Corporación Nacional del Cobre de Chile.

- 2.2. En caso de ausencia de éste, será reemplazado según el siguiente orden de precedencia, por el señor Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones y, en su defecto, por el señor Vicepresidente de Comercialización y, en defecto de este último, por el señor Vicepresidente de Finanzas y Contraloría.

POLITICAS GENERALES DE CODELCO-CHILE

El señor Ministro de Minería expresa que, sin perjuicio de un mayor análisis que sobre esta materia efectuará el Directorio en el futuro, corresponde en esta oportunidad y conforme a la letra a) del Artículo 9° del Decreto Ley N° 1.350, modificado por la Ley N° 18.958, fijar las políticas generales de la Corporación Nacional del Cobre de Chile y de sus Divisiones Operativas. Lo que propone hacer según el proyecto de acuerdo que al efecto se ha adjuntado a la tabla.

El Directorio, luego de intercambiar ideas al respecto,

ACUERDA

Acuerdo N° 3

(ADO-3-07/05/90)

- 3.1. Fijar como políticas generales de CODELCO-CHILE, su modernización y desarrollo como empresa, la que deberá ser dotada de la flexibilidad necesaria para implementar estrategias que le permitan mantener una posición competitiva en el mercado internacional.

Se impulsarán proyectos rentables y financiables, tanto de cobre como de otros metales, incluyendo actividades relacionadas y sus encadenamientos industriales en Chile y en el extranjero.

Se mantendrán estrictos controles de la eficiencia de sus operaciones y una especial preocupación por el control ambiental.

Las Divisiones Operativas mantendrán las mismas líneas de la Dirección Central, adaptándolas a las realidades de cada una de ellas de acuerdo con lo que el señor Presidente Ejecutivo, el señor Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones y el Gerente General de cada División proponga en cada caso.

POLITICAS DE COMERCIALIZACION

El Presidente Ejecutivo expone que de acuerdo con la letra e) del Artículo 9º del D.L. 1.350, también corresponde dictar normas generales de comercialización y ventas del cobre, minerales y subproductos, para lo cual se ha adjuntado un proyecto de acuerdo sobre la materia.

En atención a las explicaciones dadas por el Presidente Ejecutivo el Directorio,

ACUERDA

Acuerdo N° 4
(ADO-4 07/05/90)

- 4.1. En materia de ventas y comercialización se tenderá a maximizar el retorno por ventas privilegiando las ventas a consumidores finales; diversificar las ventas a nivel mundial en concordancia con la magnitud de cada mercado como consumidor e importador.

Disminuir la incertidumbre respecto de los precios y las fluctuaciones en los niveles de ingresos, efectuando ventas a precio fijo, operaciones en Bolsas de Metales y mediante otros mecanismos conducentes a este objetivo.

Mantener un nivel adecuado para los gastos de ventas y costos financieros mediante una eficiente operación de los sistemas de programación, transportes, facturación y cobranzas.

Mantener una posición de líder en lo que respecta a la oportunidad y seguridad de entrega y a la calidad de los productos.

PRESUPUESTO ANUAL

MEMORIAL ANUAL Y BALANCE

CONTRATACION AUDITORIA EXTERNA

El señor Presidente Ejecutivo indica que, aunque no es necesario en esta oportunidad tomar un acuerdo sobre estas materias, se adjunta, para conocimiento de los señores Directores, una Minuta sobre el procedimiento de elaboración y oportunidad de aprobación del presupuesto Anual y un ejemplar de la última Memoria Anual y Balance de la Empresa.

Respecto a la Auditoría Externa informa que fue contratada con la empresa "Langton Clarke y Cía. Ltda.", por un plazo de tres años, a partir del ejercicio 1989.

El señor Ministro de Minería menciona la conveniencia de contratar además una Auditoría Técnica.

El señor Presidente Ejecutivo explica que está ya contemplado contratar diversas auditorías técnicas que se pedirán a distintas empresas, de acuerdo a las materias sobre las cuales se hagan necesarias.

TRASPASO AL FISCO DE UTILIDADES Y FONDOS ACUMULADOS

El señor Presidente Ejecutivo informa que sobre este tema no hay acuerdos que tomar en esta oportunidad. Se ha entregado a los señores

Directores una Minuta explicativa del procedimiento y oportunidad de estos traspasos.

ESTATUTOS

El señor Ministro de Minería pasa al punto siguiente que trata de las modificaciones que es necesario hacer a los Estatutos, a fin de adecuarlos a las estipulaciones de la Ley 18.958, y propone al respecto que se efectúe un nuevo estudio del texto presentado, considerando las sugerencias que al efecto formula especialmente en orden a explicitar con mayor detalle las funciones del Directorio.

EMISION DE BONOS - INFORMES AL BANCO CENTRAL DE LA ESTIMACION GLOBAL ANUAL Y ANTICIPADA DE LOS GASTOS EN MONEDA EXTRANJERA Y EXPORTACIONES - CONSTITUCION O PARTICIPACION EN SOCIEDADES

El señor Presidente Ejecutivo indica que se incluyeron estos temas sólo por cubrir en la tabla todas las atribuciones que la Ley otorga al Directorio, pero que en esta oportunidad no corresponde tomar acuerdos sobre estas materias.

ENAJENACION DE ACTIVOS Y ADQUISICIONES DE BIENES INMUEBLES

Luego de un intercambio de ideas, en que la señora Asesora Jurídica explica la necesidad de delegar estas atribuciones al Presidente Ejecutivo y aclarar que el Decreto Ley N° 1.167 se refiere a la modificación constitucional respecto de las pertenencias mineras nacionalizadas, el Directorio, de acuerdo con las atribuciones que le confiere la letra 1) del Artículo 9°,

ACUERDA

Acuerdo N° 5

(ADO-5-07/05/90)

- 5.1. Delegar en el señor Presidente Ejecutivo de la Corporación la facultad para disponer las enajenaciones de activos y adquisición de bienes - excluyendo en ambos casos bienes inmuebles - con sujeción a los presupuestos respectivos, y sin perjuicio de lo dispuesto en el Decreto Ley N° 1.167 de 1975.
- 5.2. No obstante lo anterior, la delegación comprende la facultad de constituir concesiones de exploración y pertenencias mineras.

CONTRATACION DE EMPRESTITOS

El señor Molina expresa su preocupación por incorporar un criterio de competitividad en la contratación de empréstitos, ya que por experiencia se ha visto que ciertas empresas públicas o del Estado tienden a contratar créditos con Bancos determinados.

- La señora Laura Novoa explica que en materia de créditos externos y conforme a las normas especiales del D.L. 1.350, CODELCO-CHILE opera con un sistema más expedito que la generalidad de las demás empresas públicas, aunque con un control directo y específico del Ministerio de Hacienda.

El Presidente Ejecutivo indica que propuso un Proyecto de Acuerdo en términos muy generales, pero enmarcado en el presupuesto vigente con el objeto de que la Empresa pueda funcionar con la expedición requerida.

Luego de intercambiar ideas sobre el tema, el Directorio

ACUERDA

Acuerdo N° 6

(ADO-6-07/05/90)

- 6.1. Autorizar la contratación de préstamos, líneas de créditos u otras formas de financiamiento necesarias para dar cumplimiento a los Presupuestos de la Empresa y vigentes para el año 1990.

Dichos préstamos, líneas de crédito u otras formas de financiamiento, podrán ser contratados en el país o en el exterior, en moneda nacional o extranjera, y deberán ajustarse a los montos y modalidades contempladas en los Presupuestos, considerándose criterios de competitividad.

CUENTAS CORRIENTES

El señor Presidente Ejecutivo indica que, de acuerdo con la letra n) del Artículo 9º, corresponde al Directorio fijar políticas generales para la contratación y administración de cuentas corrientes.

Luego de un breve intercambio de ideas, el Directorio

ACUERDA

Acuerdo N° 7

(ADO-7-07/05/90)

- 7.1 Fijar como políticas para la contratación y administración de cuentas corrientes nacionales y extranjeras, las siguientes:

- 7.1.1 CODELCO-CHILE podrá contratar cuentas corrientes bancarias tanto en el país como en el exterior, en moneda nacional o moneda extranjera, conforme a las obligaciones legales y necesidades operativas de la Empresa.

- 7.1.2 La selección de las entidades bancarias se efectuará principalmente, según la solvencia de la entidad bancaria y la calidad y los costos de los servicios ofrecidos.
- 7.1.3 Las cuentas corrientes bancarias deberán operarse con estricto apego a las normas legales, tanto nacionales como internacionales.
- 7.1.4 El manejo de las cuentas corrientes bancarias, se efectuará a través de los apoderados debidamente autorizados por el Presidente Ejecutivo para estos efectos. Los giros en cuentas corrientes deberán ser firmados a lo menos por dos apoderados.

POLITICAS GENERALES DE CONTRATACION Y REMUNERACIONES DEL PERSONAL

El señor Ministro de Minería hace un breve análisis respecto al problema político que se enfrenta, a raíz del cambio de personal directivo, natural en una nueva administración, que ha traído consigo una serie de críticas en el parlamento y prensa, en tanto que los trabajadores por su parte, señalan que los cambios no serían suficientes.

Al tratar este asunto deja constancia que, en lo que se refiere al problema de los exonerados, se llegó a un acuerdo en función del compromiso asumido por el Presidente de la República, que se está cumpliendo con la mayor eficiencia posible. Sin embargo, a continuación se han planteado peticiones que exceden dicho acuerdo, creando problemas a la empresa, cuya dotación de personal es excesiva, y estableciendo un precedente negativo respecto a otras empresas.

El señor Presidente Ejecutivo indica que de acuerdo con la letra ñ) del Artículo 9º, el Directorio debe fijar las políticas generales de contratación y remuneraciones del personal de la Corporación Nacional del Cobre; en atención a esto, el Directorio,

ACUERDA

Acuerdo N° 8

(ADO-8-07/05/90)

- 8.1. Es política de CODELCO-CHILE desarrollar un proceso sistemático, objetivo, impersonal y tecnificado de reclutamiento y selección de personal. Este reclutamiento será de responsabilidad de cada División u Oficina Central, mediante procedimientos permanentes y claramente establecidos.

En la provisión de los cargos se recurrirá preferentemente al recurso interno, cuando ello implique la posibilidad de promociones. En las contrataciones externas se recurrirá, en primera instancia al mercado laboral de la localidad o región cuando la especialización no recomiende necesariamente la selección a nivel nacional.

La Empresa se preocupará de la capacitación de su personal y la formación de cuadros de reemplazo.

En materia de remuneraciones y beneficios, se considerará el nivel de los mismos existentes en el mercado laboral del momento.

- 8.2 La designación y remoción del Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones, Vicepresidente de Comercialización, Vicepresidente de Finanzas y Contraloría y Gerentes Generales de las Divisiones Operativas y Consejero Jurídico deberá ser hecha por el Directorio a proposición del Presidente Ejecutivo.

Finalmente y en relación con el tema del acuerdo precedente, el señor Ministro de Minería solicita se traiga a la próxima sesión un listado de las designaciones ya efectuadas en los cargos señalados, para los efectos antes indicados.

ORGANIZACION INTERNA

El señor Presidente Ejecutivo expone que, de acuerdo con la letra o) del Artículo 9ª, es necesario que el Directorio ratifique la organización interna y manual de funciones contenidos en la Resolución N° 33 que se ha sometido a la consideración de los señores Directores y que ha sido dictada previamente por él. Explica que esta organización representa un primer esfuerzo para adecuar la Empresa a los fines que se persigue.

El señor Ministro de Minería opina que este tema requiere un análisis más a fondo por parte del Directorio y propone aprobar provisionalmente el organigrama y descripción de funciones contenidas en la Resolución N° 33.

Se acordó solicitar un estudio al respecto a cargo de una Comisión la que quedaría integrada por el señor Presidente Ejecutivo y el Director señor Fernando Molina V.

En consecuencia, la Resolución N° 33, regirá hasta que el Directorio adopte un pronunciamiento al respecto una vez efectuado el estudio a que se acaba hacer referencia.

El Directorio

ACUERDA

Acuerdo N° 9

(ADO- 9-07/05/90)

- 9.1 Ratificar la organización interna y manual de funciones contenida en la Resolución N° 33, de fecha 04 de mayo de 1990 del Presidente Ejecutivo.

VARIOS

- A. El Presidente Ejecutivo propone la designación de Secretario del Directorio.

El Directorio,

ACUERDA

Acuerdo N° 10
(ADO-10-07/05/90)

10.1 Designar como Secretaria del Directorio a la Secretaria General de la Corporación, señora María Isabel Camus Correa.

- B. El señor Ministro de Minería propone que la señora Laura Novoa en su calidad de Consejero Jurídico de la Corporación asista a las sesiones de Directorio.

El Director señor Molina señala la conveniencia de que el Directorio, como tal, cuente con un Asesor Jurídico que puede o no ser la misma persona que desempeñe el cargo de Consejero Jurídico de la Empresa.

Luego de un intercambio de ideas sobre el tema, el Directorio

ACUERDA

10.2 Designar a la señora Laura Novoa como Asesor Jurídico del Directorio.

- C. 10.3 Encomendar al Presidente Ejecutivo, el cumplimiento de los Acuerdos tomados en esta Sesión de Directorio N° 2 de fecha 7 de mayo de 1990, sin esperar la aprobación del Acta.

- D. El Ministro de Hacienda, señor Alejandro Foxley, hizo mención al tema de los exonerados de la Administración Pública y Empresas del Estado, por razones políticas, durante el régimen militar. Señaló que es esta una materia que debe tratarse con extremo cuidado, pues el Gobierno no aceptó considerarlo como problema general, salvo en el caso de CODELCO-CHILE y Ferrocarriles, y ello, por tratarse específicamente de una promesa del Presidente de la República. En este caso preciso, agregó, la recontractación debe limitarse exclusivamente a los casos incluidos en el Acuerdo suscrito por CODELCO-CHILE y la Confederación de Trabajadores del Cobre.

CUENTA DEL PRESIDENTE EJECUTIVO

A continuación y luego de incorporarse a la Sesión los señores Máximo Pacheco Matte, Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones; Gonzalo Trivelli Oyarzún, Vicepresidente de Comercialización e Ignacio Guerrero Gutiérrez, Vicepresidente de Finanzas y Contraloría, el Presidente Ejecutivo dio una cuenta de la situación en que se recibió la Empresa, sobre la base de un juego de documentos que se distribuyó a los Directores, que contiene el detalle de la explicación que sigue y que se entenderá forman parte de la presente acta para todos los efectos.

División Chuquicamata

Los problemas a señalar serían los siguientes:

- a) Debido a las condiciones geológicas y a la creciente profundidad del área de explotación se plantean crecientes problemas de estabilidad y de costos de operación.
- b) Contaminación ambiental por efectos del SO₂ y de arsénico.

Este problema tiene implicancias para la salud de la población, y podría plantear problemas comerciales, por el riesgo de una reacción internacional ante una producción chilena de bajo costo, en el cual incidiría la ausencia de una adecuada protección ambiental.

Se dejó constancia que se trabaja intensivamente en el diagnóstico y planes de solución de este problema.

División El Teniente

Respecto a esta División las dificultades, dicen relación con problemas geomecánicos en la mina y la falta de una política de desarrollo minero que hubiera tomado en cuenta adecuadamente este factor. La acción que caracterizó los últimos 16 años, dio lugar a enormes inversiones para ampliar la capacidad industrial (concentradora, fundición, etc.) sin tomar suficientemente en consideración las restricciones para la obtención de los recursos mineros.

En lo que se refiere a las explosiones de roca ocurridas, el Presidente Ejecutivo indica que se ha propuesto un plan de estudio de este fenómeno que está en la etapa de evaluación y que involucra recursos por US\$ 40 millones.

En lo que se refiere a costos, señaló el aumento ocurrido en los últimos años, en los que incide fuertemente el rubro remuneraciones, y en esto, el costo de los servicios (contratistas). Se hizo notar que en esta situación influye el hecho de tratarse de sector no sindicalizado.

En lo que se refiere a recursos humanos se enfatiza la extraordinaria rigidez del sistema que opera en CODELCO. Por ejemplo en la División Chuquicamata trabajan 10.000 personas y existen 2.500 descripciones de cargo. Esta inflexibilidad ocupacional es general en todas las divisiones. En Escondida, para citar el caso de una operación también de gran envergadura y reciente, trabajan con 4 roles. De orden similar es el problema del ausentismo. Todo esto explica la gran sobredotación que enfrenta CODELCO.

Luego, el Vicepresidente de Comercialización, señor Gonzalo Trivelli, hace una breve relación de cómo afrontaron las empresas norteamericanas la crisis de precio del cobre a principios de la década: aumento de la productividad y mejoramiento tecnológico, lo que significó bajar el costo(excluido depreciación) de 85 centavos de dólar en

1982 a 50 centavos en 1989. CODELCO, en cambio, optó por la vía de las expansiones marginales sucesivas: producir más cobre metálico, lo que se esperaba hiciera bajar el costo, hecho que ocurrió hasta 1985. En los años siguientes, la tendencia se invirtió y hoy nos encontramos ante la imposibilidad de expansión por la vía señalada anteriormente, salvo en el caso de División Andina y en un esquema de costos cada vez más altos.

- El Presidente Ejecutivo plantea luego el problema de la baja productividad comparativa de las minas de CODELCO, destacando que la productividad en Chuquicamata asciende a 13.000 ton/material/hombre/año, mientras en una mina similar de Estados Unidos alcanza a 33.000 ton/material/hombre/año.

El Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones, señor Máximo Pacheco interviene para ampliar el debate respecto de la sobredotación y baja productividad.

A juicio del señor Presidente Ejecutivo, las protestas sindicales respecto de la situación de los contratistas responde al interés que los Sindicatos tendrían en que este personal fuera contratado por CODELCO, lo que permitiría sindicalizarlos, fortaleciendo el poder político de esas organizaciones.

A continuación, frente a la inquietud manifestada por los Ministros de Minería y Hacienda, hace referencia a las perspectivas de producción para el año en curso, señalando que no se alcanzarán las metas previstas.

Otro problema importante es el de los sindicatos. Es urgente hacerlos enfrentar la realidad de la situación minera. Hasta la fecha, la tendencia de los Sindicatos ha sido luchar por sus intereses más inmediatos desconociendo el alcance de los problemas que enfrenta la Empresa.

En seguida interviene el Ministro de Hacienda, señor Foxley, quien planteó la necesidad de conciliar los objetivos de la Empresa y del Gobierno. Este último necesita aumentar las inversiones, a nivel

nacional, y por lo mismo, mayores recursos; la Empresa necesita recursos para mantener su aporte en divisas a los niveles actuales.

Enfatiza luego que la primera prioridad del Gobierno es lo social y en este contexto, cualquier reducción en el aporte de CODELCO plantea problemas muy serios.

En todo caso, en lo inmediato, plantea la necesidad de enfrentar los problemas de contaminación considerando que se trata de problemas de larga historia y de altas inversiones.

Agrega que, a su juicio, en el caso de CODELCO-CHILE, el tema más difícil es el de la productividad, el que habría que analizar a fondo.

El Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones interviene para aclarar que dicho estudio se realizó el año pasado. De hecho, la conclusión de ese trabajo es que existe una sobredotación que alcanza hoy día a 5.000 personas y se calcula que la dotación total para el año 2.000 debiera alcanzar a 15.000 personas.

El señor Ministro de Hacienda reitera que en el largo plazo, el tema central es el de cómo modernizar la Empresa. A modo de ejemplo cita lo ocurrido con la Industria Siderúrgica en el mundo, y la del cobre en Estados Unidos.

El principio base es que no puede reducirse el aporte de CODELCO-CHILE al Gobierno, pero al mismo tiempo, se cuenta con la voluntad política de apoyar toda acción que vaya en la dirección de mejorar la productividad.

Agrega el señor Foxley que la CUT y el Gobierno implementarán normas laborales y que la CTC es parte integrante de la Central Unica, por lo tanto, este tipo de acuerdo puede constituir un camino viable. En todo caso, es necesario insistir en la naturaleza nacional de esta tarea, que además tiene un carácter educativo: dialogar con los sindicatos y hacerlos salir de su rigidez tradicional.

El Presidente Ejecutivo expresa que la Empresa está consciente de ello y, de hecho, ya está programada una serie de reuniones con los sindicatos en las diferentes Divisiones.

El Ministro de Hacienda manifiesta su preocupación respecto al Presupuesto de CODELCO-CHILE, el cual estaría excedido este año y consulta si se conoce la razón de esta situación.

El señor Vicepresidente de Finanzas y Contraloría don Ignacio Guerrero explica que las diferencias observadas por el señor Ministro sólo se refieren al Presupuesto de Caja y no al Resultado Operacional, el cual aunque preocupante, no muestra diferencias tan dramáticas como aquellas del Presupuesto de Caja. En efecto, en materia de caja, no se trata de una tendencia permanente, sino de desembolsos especiales: Pago de indemnizaciones especiales, incremento de existencias, pago diferido de materiales adquiridos a fines de 1989, etc. La Vicepresidencia de Finanzas y Contraloría ha preparado una explicación graficada, la que se entrega a los señores Directores y se incorpora a la presente Acta.

El señor Guerrero explica las cifras contenidas en el gráfico.

A solicitud de los señores Ministros de Minería y de Hacienda, se acordó realizar una próxima Sesión de Directorio con carácter de extraordinaria, el Martes 22 de mayo a las 9 horas, para recibir una cuenta informativa de las tres Vicepresidencias de la Empresa.

Se levanta la Sesión a las 12:30 horas.

JUAN HAMILTON DEPASSIER

ALEJANDRO FOXLEY RIOSECO

FERNANDO MOLINA VALLEJO

MANUEL UGARTE SOTO

JAVIER CODOCEO ALQUINTA

MARIA ISABEL CAMUS CORREA

ANEXO "C"

1.

FUNCIONES DE LA VICEPRESIDENCIA DE COMERCIALIZACION

1. Dirigir, coordinar y controlar las actividades de la Gerencia de Ventas y de las Subsidiarias de la Corporación, manteniendo informado al Presidente Ejecutivo del cumplimiento de las políticas, objetivos, metas, normas, programas y presupuestos de dichas Subsidiarias y de la Gerencia de Ventas, y de la gestión de ellas.
2. Proponer al Presidente Ejecutivo las políticas, objetivos, metas, programas, presupuestos y normas corporativas relacionadas con la comercialización del cobre y de los subproductos producidos en las Divisiones Operativas y de los productos intermedios o semielaborados obtenidos en las Subsidiarias, en concordancia con la misión, políticas, objetivos, metas y planes de desarrollo corporativo. Una vez aprobados, controlar su debido cumplimiento e informar de la gestión a la Presidencia Ejecutiva.
3. Realizar con la colaboración de la Gerencia de Ventas, acciones que permitan el análisis y conocimiento oportuno, acabado y actualizado del Mercado del Cobre y de los subproductos producidos por las Divisiones Operativas u obtenidos en las Subsidiarias en el extranjero, y de sus proyecciones, manteniendo informada de ello a la Presidencia Ejecutiva, a la Vicepresidencia Ejecutiva de Operaciones, a las Divisiones Operativas y a la Dirección de Planificación.
4. Promover, con la colaboración de la Dirección de Desarrollo Comercial y Promoción, en forma directa o en conjunto con otros Productores y Fabricantes, el uso de

los productos comercializados por la Empresa y de los productos intermedios o finales fabricados a partir de aquéllos. Participar en entidades nacionales e internacionales representando a Codelco-Chile.

5. Detectar y analizar las posibilidades de participación o desarrollo de nuevos negocios, mercados o proyectos para Codelco-Chile y mantener, en representación de Codelco-Chile, las relaciones y la coordinación respecto de materias comerciales, con otros productores.
6. Dirigir, coordinar y controlar las actividades de comercialización de los productos comerciables de cobre y de los subproductos producidos en las Divisiones Operativas y de los productos intermedios o semielaborados obtenidos en las Subsidiarias, de acuerdo con las políticas, objetivos, metas y programas corporativos.
7. Evaluar y controlar periódicamente los resultados de la gestión de la Gerencia de Ventas y de las Subsidiarias, y tomar acciones a través de su Directorio para corregir los problemas y/o desviaciones detectadas.
8. Fijar políticas respecto de las actividades de la Vicepresidencia de Comercialización y de sus dependencias.
9. Aprobar los objetivos y metas que proponga el Gerente de Ventas a fin de dar estricto y acabado acatamiento a los objetivos y metas corporativos, y controlar su cumplimiento.
10. Aprobar los proyectos de Programa de Disponibilidad de Productos Comerciables y Programa de Venta para ser presentados a la Presidencia Ejecutiva.
11. Conocer y aprobar el Plan Detallado de Venta Anual y la Estrategia de Venta respecto de dicho Plan Detallado.

12. Proponer al Presidente Ejecutivo la designación y remoción del Gerente de Ventas y del Director de Desarrollo Comercial y Promoción.
13. Designar, a proposición del Gerente de Ventas, a los ejecutivos de la Gerencia hasta el tercer nivel.
14. Otorgar y revocar los poderes necesarios al Gerente de Ventas u otros funcionarios de su dependencia para el cumplimiento de los fines de la Vicepresidencia, en especial para suscribir contratos de venta, compra, maquila, canje y servicios relacionados con el transporte de los productos comerciables y para la contratación de Representantes de Venta.

La suscripción de contratos de venta, maquila y canje de cobre por tonelajes superiores a 20.000 TMF deberán informarse al Presidente Ejecutivo.

15. Aprobar y modificar la organización interna y los manuales de funciones de los cargos superiores (3 niveles) de la Vicepresidencia de Comercialización.
16. Establecer y modificar las dotaciones de personal de la Vicepresidencia de Comercialización y de sus Unidades.
17. Aprobar las normas generales respecto de viajes del personal exterior de la Vicepresidencia y de sus Unidades.
18. Aprobar las políticas de capacitación del personal de la Vicepresidencia y de sus Unidades.
19. Fijar las normas e instrucciones generales para la adquisición de bienes y contratación de los servicios necesarios para cumplir los programas, objetivos y metas de la Vicepresidencia y de sus Unidades.
20. Proponer a la Presidencia Ejecutiva el presupuesto anual de la Vicepresidencia y las modificaciones que se estime necesario introducir en el curso del ejercicio.

ANEXO "G"

1.

FUNCIONES DE LA GERENCIA DE VENTAS

1. Comercializar los "productos comerciables" de cobre y subproductos producidos en las Divisiones Operativas, manteniendo una "posición" única y centralizada de físico, a nivel mundial. Para estos efectos, negociar los términos y condiciones de las ventas, despachar los productos a los clientes y facturar y efectuar la cobranza de aquéllas.
- 2.- Coordinar el uso de las capacidades de tratamiento disponibles en las Divisiones Operativas, contratar maquilas con terceros, efectuar canjes, y eventualmente, compras; ello con el objeto de obtener el "Programa de Venta" de productos comerciables de mayor beneficio para Codelco-Chile.
3. Efectuar la administración y mantener seguimiento de cada uno de los contratos de venta, de maquila, de canje y de compra, tomando decisiones y acciones respecto de las fijaciones de precio, eventuales modificaciones de ellos, negociaciones secundarias, atención de reclamos y, en general, respecto de todas las materias relacionadas con los referidos contratos y con el servicio a los clientes.
4. Negociar, contratar y administrar los fletes, tarifas de estiba y desestiba, de almacenaje y movimiento de materiales en el extranjero y de otras operaciones relacionadas con el despacho de los productos y subproductos. Coordinar los embarques, las operaciones de pesaje y muestreo y la situación de inventarios con las Divisiones Operativas.

5. Proponer al Vicepresidente de Comercialización políticas de ventas y modificaciones a ellas, cuando corresponda; preparar y proponer al Vicepresidente de Comercialización los programas anuales de disponibilidad y de venta de productos comerciables; establecer términos, condiciones, distribución por mercados o, en general, el programa de venta detallado; asimismo proponer al Vicepresidente de Comercialización la estrategia de venta correspondiente.
6. Efectuar regularmente análisis de mercado del cobre, del molibdeno y de otros subproductos comerciales, entre ellos, renio, germanio, metal doré. A este respecto, mantener contacto permanente con los distintos Agentes del mercado, en especial con otros productores. Asimismo, coordinar estrategias con éstos.
7. Ejecutar operaciones de "flexibilización comercial", tales como las de mercados de futuro, opciones y otras. Mantener la relación con los mercados terminales en el extranjero.
8. Asesorar y apoyar a las Subsidiarias de Codelco-Chile en el extranjero en la venta de los productos semielaborados de cobre obtenidos por éstas.
9. Instruir, dirigir y supervisar la acción de los Representantes de Ventas en el extranjero.
10. Colaborar a la Vicepresidencia de Comercialización en las acciones de desarrollo de mercados para el cobre y los subproductos, en la promoción de usos del cobre y en la búsqueda de nuevos negocios para Codelco-Chile. Asimismo, proporcionar a las Divisiones Operativas, información relacionada con la comercialización del cobre y de los subproductos.

de la misma, así como del Documento de respaldo al Acuerdo N° 21/90 (Construcción de Planta de Acido Sulfúrico N° 4 de Chuquicamata).

II.- CUENTA

1. Vicepresidencias de Operaciones, Comercialización, y Finanzas, así como Situación Laboral y Gestión Corporativa, (ver documentos adjuntos a Tabla de la Sesión de 29.01.1991)

2. **Inversiones**

- Planta de Acido Sulfúrico Teniente:

El señor Ministro de Minería señala que aun cuando no haya sido incluido en el Presupuesto 1991, el proyecto sigue en pie, y en definitiva, será el Presidente de la República quien deberá decidir; la licitación correspondiente tiene fecha de apertura de sobres para el 12 de Febrero. Para la adjudicación de la propuesta se dispone de un plazo aproximado de seis meses.

- Planta de Acido Sulfúrico Chuquicamata:

Este proyecto fue aprobado por el Ministerio de Hacienda. El proveedor hizo llegar una oferta válida hasta el 1° de marzo del año en curso.

3. **Campaña de Ventas**

Se adjunta al Acta el documento base de la exposición del Gerente de Ventas, señor Owen Guerrini.

RESULTADO CAMPAÑA DE VENTAS AÑO 1991
Exposición Sr. Owen Guerrini G.

BASES ESTRATEGIA VENTAS 1991

OBJETIVO PRIORITARIO :

AUMENTAR LOS RETORNOS DE VENTAS PARA CODELCO-CHILE, SIN ARRIESGAR LA POSICION DE LA EMPRESA EN EL MERCADO EN GENERAL, NI SU RELACION CON LOS CLIENTES EN PARTICULAR.

ACCIONES:

- 1.- FLEXIBILIZAR LOS CONTRATOS DE VENTA DE CATODOS ELECTROREFINADOS.

ESTO PERMITE:

- GENERAR DISPONIBILIDADES ADICIONALES , VIA COMPRA DE CATODOS, CON EL OBJETO DE BENEFICIARSE DE TERMINOS FAVORABLES EN EL MERCADO SPOT.
- INTENSIFICAR LAS OPERACIONES DE CANJE.

- 2.- ELIMINAR LAS VENTAS CON FIJACION A PRECIO CONOCIDO.
- 3.- AUMENTAR EL PREMIO PARA CATODOS GRADO A EN £ 5 /TM.
- 4.- MEJORAR LOS TERMINOS DE PAGO DE LAS VENTAS AL MERCADO ASIATICO.
- 5.- ADELANTAR LAS NEGOCIACIONES DE VENTA DE CONCENTRADOS DE COBRE.
- 6.- UTILIZAR LOS MERCADOS TERMINALES .

PROGRAMA DE PRODUCCION Y VENTAS DE COBRE 1991
(Cifras en miles de TM de cobre contenido)

REVISION SEPTIEMBRE 1990

PRODUCTO	P(1)	P(2)	PV
BARRAS	37	37	37
CATODOS ELECTROREFINADOS	504	625	625
CATODOS EW-SX CALIDAD A	54	54	54
COBRE CALIDAD STANDARD	168	168	168
COBRE TIPO BLISTER	198	139	139
CONCENTRADOS DE COBRE	191	123	119
TOTAL	1.152	1.146	1.142

COMPARACION PROGRAMA DE VENTAS DE COBRE 1990 Y 1991
 (Cifras en miles de TM de cobre contenido)

PRODUCTO	PV 1990	PV 1991 [REV. SEPT. 90]	VARIACION
BARRAS	48	37	-11
CATODOS ELECTROREFINADOS	678	625	-53
CATODOS EW-SX CALIDAD A	13	54	41
COBRE CALIDAD STANDARD	168	168	0
COBRE TIPO BLISTER	157	139	-18
CONCENTRADOS DE COBRE	148	119	-29
TOTAL	1.212	1.142	-70

BARRAS
(Cifras en TM)

MERCADOS	VENTAS 1990	ASIGNADO 1991	CERRADO 1991
AMERICA	20.997	13.000	10.915
CHILE	20.052	12.000	10.415
AMERICA LATINA (EXC.CHILE)	945	1.000	500
EUROPA	22.800	24.000	22.800
ALEMANIA	22.800	18.000	4.800
BELGICA	0	6.000	18.000
ASIA	4.800	0	600
COREA	800	0	0
INDIA	4.000	0	0
TAILANDIA	0	0	600
TOTAL	48.597	37.000	34.315

SALDO POR VENDER 2.685

NEGOCIACIONES EN CURSO : 4.800 TM PARA INDIA

PRINCIPALES MODIFICACIONES EN LAS CONDICIONES DE VENTA

	1990	1991
PREMIO		
PROMEDIO	--	+ £ 7-8 /TM
UNKNOWN	+ £ 10 /TM	--
PERIODO DE COTIZACION	M+1 - M+2	M - M+1

CATODOS ELECTROREFINADOS
(Cifras en TM)

MERCADOS	VENTAS 1990	ASIGNADO 1991	CERRADO 1991
AMERICA	79.279	89.694	89.525
EEUU	59.900	60.000	41.720
AMERICA LATINA (EXC.CHILE)	6.123	5.694	4.750
CHILE	13.256	24.000	43.055
EUROPA	379.430	299.000	299.695
ALEMANIA (EXC.SUBSIDIARIA)	72.000	49.800	18.000
FRANCIA (EXC.SUBSIDIARIA)	84.800	59.800	76.200
SUBSIDIARIAS	80.650	50.000	79.975
ITALIA	60.130	60.000	42.870
INGLATERRA	33.000	33.000	34.200
SUECIA	20.350	20.400	14.850
OTROS	28.500	26.000	33.600
ASIA	209.250	211.000	159.310
JAPON	86.500	86.400	74.700
COREA	33.400	31.800	18.600
TAIWAN	31.200	31.200	30.000
INDONESIA	20.800	19.800	18.600
MALASIA	15.000	14.400	11.360
INDIA	12.000	12.000	3.000
OTROS	10.350	15.400	3.050
COMERCIANTES	31.475	25.140	42.500
TOTAL	699.434	624.834	591.030

SALDO POR VENDER

33.804

CATODOS EW-SX CALIDAD GRADO A
(Cifras en TM)

MERCADOS	VENTAS 1990	ASIGNADO 1991	CERRADO 1991
AMERICA	0	0	0
EUROPA	3.500	33.600	9.000
ALEMANIA	2.700	12.600	0
FRANCIA	200	12.600	9.000
BELGICA	300	6.000	0
ITALIA	300	3.000	0
ASIA	0	8.400	20.050
JAPON	0	0	4200
COREA	0	0	3.400
TAIWAN	0	2.400	2.400
INDONESIA	0	3.600	6.000
MALASIA	0	2.400	4.000
TAILANDIA	0	0	50
COMERCIANTES	0	12.195	0
TOTAL	3.500	54.195	29.050

SALDO POR VENDER

25.145

CATODOS ELECTROREFINADOS

NEGOCIACIONES EN CURSO : 15.000 TM PARA INDIA
11.000 TM PARA ESPAÑA
6.000 TM PARA EEUU

PRINCIPALES MODIFICACIONES EN LAS CONDICIONES DE VENTA

	1990	1991
PREMIO		
PROMEDIO	+ £ 10	+ £ 15
UNKNOWN	+ £ 17	+ £ 25

MATERIAL

MARCAS CHILENAS

LISTA DE MARCAS

OPCION ENTREGAR
HASTA 10% COMO
CAT.EW-SX CAL. A

PAGO

SE ADELANTO PARA LAS VENTAS A ASIA

CATODOS EW-SX CALIDAD GRADO A

CONDICIONES DE VENTA 1991

PREMIO

PROMEDIO	+ £ 5 /TM
UNKNOWN	+ £ 15 /TM

OTRAS CONDICIONES

LAS MISMAS DE LOS CATODOS ER

SE PUEDE CUMPLIR HASTA UN 10% DE PARTE DE LOS COMPROMISOS DE CATODOS ER EN EUROPA CON CATODOS EW-SX CALIDAD A .

ESTO PERMITIRIA DISMINUIR LA DISPONIBILIDAD DE CATODOS EW-SX CALIDAD A EN HASTA 7.000 TM, LIBERANDO CATODOS ER PARA VENTAS SPOT.

ADICIONALMENTE, SE PUEDEN ENTREGAR A LAS SUBSIDIARIAS HASTA 18.000 TM DE CATODOS EW-SX CALIDAD A , LIBERANDO CATODOS ER.

COBRE CALIDAD STANDARD
 CAT. ERRQ + CAT. EW-SX STANDARD + REFINADO A FUEGO + LINGOTES)
 (Cifras en TM)

MERCADOS	VENTAS 1990	ASIGNADO 1991	CERRADO 1991
AMERICA	37.666	41.716	31.925
EEUU	22.220	21.000	16.200
ARGENTINA	3.878	5.700	2.700
BRASIL	500	4.700	560
CHILE	11.068	10.316	12.465
EUROPA	99.575	103.850	94.900
ALEMANIA	39.400	37.800	41.400
ITALIA	35.800	33.050	30.700
INGLATERRA	12.725	12.600	8.400
ESPAÑA	5.950	12.000	10.900
SUECIA	3.300	3.600	1.100
GRECIA	2.400	4.800	2.400
ASIA	20.350	16.450	22.650
JAPON	7.800	6.000	7.800
COREA	12.100	10.000	14.400
HONG KONG	450	450	450
COMERCIANTES	0	6.200	0
TOTAL	157.591	168.216	149.475

SALDO POR VENDER :

TOTAL	24.741
CATODOS ERRQ	7.500
CATODOS EW-SX STANDARD	-1.484
REFINADO A FUEGO	8.125
LINGOTES	10.600

COBRE CALIDAD STANDARD

NEGOCIACIONES EN CURSO : 7.800 TM RAF PARA ITALIA

PRINCIPALES MODIFICACIONES EN LAS CONDICIONES DE VENTA

ELIMINACION DEL BACKPRICING

DESCUENTOS	1990	1991
CATODOS EW-SX STANDARD BACKPRICING	- £ 5 /TM	--
UNKNOWN PROM. PONDERADO	--	-£ 8 a -£ 20 /TM -£ 16
PROMEDIO PROM. PONDERADO	--	-£ 15 a -£ 23 /TM -£ 17
RAF Y LINGOTES BACKPRICING	£ 15 a £ 18 /TM	--
UNKNOWN PROM. PONDERADO	--	-£ 23 a -£ 30 /TM -£ 28
PROMEDIO PROM. PONDERADO	--	-£ 30 a -£ 39 /TM -£ 32

COBRE TIPO BLISTER
BLISTER TENIENTE + ANODOS + CATODOS EO TRADICIONALES)
(Cifras en TM)

MERCADOS	VENTAS 1990	ASIGNADO 1991	CERRADO 1991
AMERICA	97.100	92.400	106.550
EEUU	44.000	26.400	39.800
CANADA	7.000	0	0
BRASIL	10.000	0	0
CHILE	36.100	66.000	66.750
EUROPA	59.600	34.800	15.800
ALEMANIA	17.600	10.800	12.800
BELGICA	18.000	9.000	3.000
INGLATERRA	12.000	7.200	0
FRANCIA	3.600	0	0
AUSTRIA	3.000	2.400	0
YUGOSLAVIA	3.000	3.000	0
HUNGRIA	2.400	2.400	0
ASIA	0	8.400	0
TURQUIA	0	8.400	0
COMERCIANTES	0	2.980	10.800
TOTAL	156.700	138.580	133.150

SALDO POR VENDER

5.430

COBRE TIPO BLISTER

PRINCIPALES MODIFICACIONES EN LAS CONDICIONES DE VENTA

	1990	1991
CARGO REFINACION	[USD/TM]	[USD/TM]
BASE LME	95 a 220	70 a 150
PROMEDIO	190	125
BASE COMEX	153 a 187	125 a 145
PROMEDIO	172	138

CONCENTRADOS DE COBRE
(Cifras en TMF)

MERCADOS	VENTAS 1990	ASIGNADO 1991	CERRADO 1991
AMERICA	47.200	61.880	55.174
CANADA	4.200	1.400	1.400
BRASIL	43.000	36.400	36.400
CHILE	0	24.080	17.374
EUROPA	16.600	2.800	2.800
ALEMANIA	5.600	0	0
ESPAÑA	4.200	2.800	2.800
SUECIA	6.800	0	0
ASIA	43.000	24.000	18.400
JAPON	28.000	11.200	5.600
FILIPINAS	12.200	12.800	12.800
COREA	2.800	0	0
COMERCIANTES	25.408	30.183	21.616
TOTAL	132.208	118.863	97.990

SALDO POR VENDER:	TOTAL	20.873
	CONC. ANDINA	18.487
	CONC. CHUQUICAMATA	2.386

CONCENTRADOS DE COBRE

PRINCIPALES MODIFICACIONES EN LAS CONDICIONES DE VENTA

	1990	1991
	[USc / lb]	[USc / lb]
CARGO REFINACION Y TRATAMIENTO	23,6 a 29,4	15,3 a 20,9
PROMEDIO PONDERADO	25,6	19

VENTAS DE ALAMBRO DE COBRE

PERIODO 1990-1991
(Cifras en T.M.)

CODELCO-KUPFERHANDEL

PAIS	1990	1991	
		MINIMO	MAXIMO
ALEMANIA	52.634	41.683	46.302
FRANCIA	7.506	8.712	10.373
ITALIA	11.307	5.602	5.602
AUSTRIA	8.384	6.863	7.863
SUIZA	2.400	4.500	4.500
INGLATERRA	1.749	1.281	1.515
HOLANDA	0	4.500	5.500
FINLANDIA	2.000	0	0
ESPAÑA	73	0	0
TOTAL	86.053	73.141	81.655

CODELCO-FRANCE

PAIS	1990	1991	
		MINIMO	MAXIMO
ALEMANIA	5.470	7.800	7.800
FRANCIA	14.276	11.200	15.675
ITALIA	6.541	3.918	3.918
AUSTRIA	0	0	0
SUIZA	0	0	0
INGLATERRA	0	0	0
HOLANDA	0	0	0
FINLANDIA	0	0	0
ESPAÑA	1.281	576	2.112
TOTAL	27.568	23.494	29.505

VENTAS DE ALAMBRO DE COBRE

CODELCO-FRANCE

PERIODO 1990-1991

(Cifras en T.M.)

PAIS	1990	1991	
		MINIMO	MAXIMO
ALEMANIA	5.470	7.800	7.800
AUSTRIA	0	0	0
FRANCIA	14.276	11.200	15.675
ITALIA	6.541	3.918	3.918
SUIZA	0	0	0
INGLATERRA	0	0	0
HOLANDA	0	0	0
FINLANDIA	0	0	0
ESPAÑA	1.281	576	2.112
TOTAL	27.568	23.494	29.505

PARAMETROS DE VENTA PARA ALAMBRON

CODELCO-KUPFERHANDEL

PERIODO 1990-1991

	1990		1991	
		US\$/TM		US\$/TM
PREMIO CATS	10/17 £		15/25 £	
SURCHARGE (Distintos ø)	8 mm = 260 DM 10 mm = 307 DM 13 mm = 317 DM 16 mm = 328 DM	173 205 211 219	8 mm = 279 DM 10 mm = 326 DM 13 mm = 336 DM 16 mm = 347 DM	186 217 224 231
REBATES (1)	12 DM	8	22,6 DM	15
FIJACION PRECIOS	PROMEDIO-B.P.-U.K.		PROMEDIO-U.K.	
PERIODO DETERMINACION PRECIOS	M-1 a M+1		M-1 a M	
MONEDA DE PAGO	DM/US\$/£/FF		DM/US\$/£/FF	
FORMA DE PAGO	CAD - L/C		CAD - L/C	
PLAZO DE PAGO	0 - 4 semanas		0 - 4 semanas	
ENTREGA	CIF/FOB/FOT/FOR		CIF/FOB/FOT/FOR	
CONVERSION MONEDAS	Fin.Times Frankfurt Allg.		Fin.Times Frankfurt Allg.	

(1) Promedio ponderado de los contratos.

PARAMETROS DE VENTA PARA ALAMBRON

CODELCO-FRANCE

PERIODO 1990-1991

	1990		1991	
		US\$/TM		US\$/TM
PREMIO CATS	10/17 £		15/25 £	
SURCHARGE (Distintos ø)	8 mm = 884 FF 10 mm = 1.024 FF 12 mm = 1.044 FF 14 mm = 1.107 FF 16 mm = 1.115 FF 20 mm = 1.455 FF	177 205 209 221 223 291	8 mm = 935 FF 10 mm = 1.085 FF 12 mm = 1.100 FF 14 mm = 1.158 FF 16 mm = 1.166 FF 20 mm = 1.505 FF	187 217 220 232 233 301
REBATES (1)	62 FF	12	78 FF	16
FIJACION PRECIOS	PROMEDIO-B.P.-U.K.		PROMEDIO-B.P.-U.K.	
PERIODO DETERMINACION PRECIOS	M-1 / M		M-1 / M	
MONEDA DE PAGO	FF / DM / £		FF / DM / £	
FORMA DE PAGO	CAD - L/C		CAD - L/C	
PLAZO DE PAGO	21,8 DIAS		15,8 DIAS	
ENTREGA	CIF/FOT/FOR		CIF/FOT/FOR	
CONVERSION MONEDAS	Fin.Times Paris Official		Fin.Times Paris Official	

(1) Promedio ponderado de los contratos.

SALDO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA AL 18.01.91
(Cifras en miles de TM de cobre contenido)

PRODUCTO	PV REV. SEPT 90	CERRADO AL 18.01.91	SALDO
BARRAS	37.000	34.315	2.685
CATODOS ELECTROREFINADOS	624.834	591.030	33.804
CATODOS EW-SX CALIDAD A	54.195	29.050	25.145
COBRE CALIDAD STANDARD	168.216	149.475	24.741
COBRE TIPO BLISTER	138.580	133.150	5.430
CONCENTRADOS DE COBRE	118.863	97.990	20.873
TOTAL	1.141.688	1.035.010	112.678

SALDO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA AL 18.01.91
 (Cifras en miles de TM de cobre contenido)

PRODUCTO	PV REV. ENERO 91	CERRADO AL 18.01.91	SALDO
BARRAS	30.915	34.315	-3.400
CATODOS ELECTROREFINADOS	616.497	591.030	25.467
CATODOS EW-SX CALIDAD A	70.497	29.050	41.447
COBRE CALIDAD STANDARD	154.395	149.475	10.920
COBRE TIPO BLISTER	125.251	133.150	-7.899
CONCENTRADOS DE COBRE	136.213	97.990	38.223
TOTAL	1.133.768	1.035.010	104.758

AÑO 1991

VARIACION DEL PROGRAMA PRODUCCION DIVISIONAL (P1)

VARIACION DEL PROGRAMA DE VENTAS P.V.

(Cifras en TMF)

PRODUCTOS	PROGRAMA P(1) OFICIAL 22/08/90	PROGRAMA P(1) REVISION SEPT.90	PROGRAMA P(1) REVISION DIC.90	PROGRAMA P(1) REVISION ENE.91	PROGRAMA P V OFICIAL 22/08/90	PROGRAMA P V REVISION SEPT.90	PROGRAMA P V REVISION DIC.90	PROGRAMA P V REVISION ENE.91
WIREBARS	37.000	37.000	37.000	31.300	37.000	37.000	36.210	30.915
LINES	13.000	13.000	13.000	8.900	13.000	13.000	13.000	8.900
CATODOS ERQ	13.000	13.000	13.000	12.550	13.000	13.000	13.000	12.550
CATODOS ER	504.366	504.366	499.558	494.831	600.834	624.834	623.814	616.497
CATODOS EWSX A CHUQUI.	48.319	48.319	48.319	62.722	48.319	48.319	48.319	62.722
CATODOS EWSX STD. CHUQUI.	32.216	32.216	32.216	17.813	32.216	32.216	32.203	17.800
CATODOS EWSX A TIB.	5.876	5.876	7.650	7.532	5.876	5.876	7.893	7.775
RAF	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	115.645	115.145
RAF OFF GRADE	0	0	0	0	0	0	0	0
	170.000	170.000	165.616	166.247	72.000	48.000	40.576	38.750
CATODOS E.O.T.	17.558	17.558	17.558	17.558	17.558	17.558	17.653	17.653
BLISTER	9.702	9.702	3.421	11.799	61.350	61.350	57.153	53.979
RESTOS DE ANODOS	534	534	6.079	5.169	11.672	11.672	16.779	14.269
CEMENTOS	0	0	0	0	0	0	0	0
CONC. CHUQUI.	75.260	75.260	75.260	75.817	61.883	28.920	28.456	26.814
CONC. ANDINA	116.042	116.042	116.042	116.000	56.980	89.943	82.947	107.999
CONC. SALVADOR	0	0	0	0	0	0	1.400	1.400
CONC. TENIENTE	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1.152.873	1.152.873	1.144.719	1.138.238	1.141.688	1.141.688	1.135.048	1.133.768

ESTRATEGIA PARA VENDER SALDO DE PRODUCTOS

1.- CONCLUIR NEGOCIACIONES EN CURSO

2.- VENTAS SPOT A CLIENTES REGULARES

3.- LICITACIONES ABIERTAS

4.- NEGOCIACIONES PRIVADAS CON COMERCIANTES

MAYOR INGRESO ESPERADO 1991

(CIFRAS EN MILES DE USD)

1.- CAMBIOS ESTRATEGIA DE VENTAS		<u>13.300</u>
- AUMENTO PREMIO CATODOS		<u>6.000</u>
580.000 TM CAT. ER	x £ 5 /TM	5.500
55.000 TM CAT. EW-SX CAL. A	x £ 5 /TM	500
- ELIMINACION BACKPRICING		<u>3.300</u>
100.000 TM COBRE STANDARD	x USD 33 /TM	
- MAYOR DESCUENTO COBRE STANDARD		<u>(2.000)</u>
100.000 TM COBRE STANDARD	x USD 20 /TM	
- TRANSFORMACION CTOS UNKNOWN A PROMEDIO		<u>1.400</u>
140.000 TM	x USD 10 /TM	
- VENTAS A COMERCIANTES		<u>2.100</u>
50.000 TM CAT. ER	x USD 15 /TM	750
10.800 TM BLISTER	x USD 40 /TM	430
42.000 TM CONCENTRADOS	x USD 22 /TM	920
- CANJES		<u>1.600</u>
20.000 TM CAT. ER EN USA	x USD 40 /TM	800
40.000 TM CAT. ER EN EUR/ASIA	x USD 20 /TM	800
- ADELANTO PAGO EN ASIA		<u>900</u>
130.000 TM	x USD 7 /TM	
2.- CAMBIOS EN TERMINOS DE MERCADO		<u>18.000</u>
- COBRE TIPO BLISTER		<u>3.300</u>
66.400 TM	x USD 50 /TM	
- CONCENTRADOS DE COBRE		<u>14.700</u>
98.000 TMF	x USD 150 /TM	
TOTAL MAYOR INGRESO		<u>31.300</u>

30 días más, y entonces tenemos hoy día una carta vigente hasta el 1° de marzo, de manera que desde el punto de vista práctico, tenemos todo el mes de febrero para continuar con las negociaciones con Mitsubishi y ver si estamos en situación de llegar a un acuerdo con ellos respecto a la Planta N° 4 de Chuquicamata y es un tema que a mi me gustaría presentarlo en el contexto de lo que es la discusión presupuestaria, porque en una palabra nosotros pedimos 412 millones de dólares a Hacienda y Hacienda nos aprobó 360 millones de dólares, o sea, Hacienda recortó en 52 millones de dólares el presupuesto de inversión lo que nos obliga a hacer un juego de piernas con los proyectos que tenemos, porque no caben todos, y yo tengo una proposición que quiero hacérselas, que lo discutamos....

A. NOEMI Lo vemos Ministro en el punto de Asignación de Recursos de Inversión de Codelco cuando pasemos a la Tabla o usted quiere verlo por separado el tema de Chuqui

J. HAMILTON Ya que estamos en el tema de Chuqui yo diría una sola cosa, que la aprobación de Hacienda se dió sobre la base de ciertos que éste era una de las obras imprescindibles, o sea, yo no digo que se haga con Mitsubishi ni ahora ni con el precio que se haya propuesto, pero que esa obra tiene que hacerse no me cabe ninguna duda.

M. PACHECO Así está considerado y la propuesta que yo traigo saca la obra y la partimos el 1° de marzo, tenemos que hacer un poquito de cosmética para ver como opera.

A. NOEMI Presidente, Owen, Gerente de Ventas, reemplazante del Vice de Comercialización, va a plantearnos en una forma breve, los resultados de la Campaña de Ventas y los principales puntos que tocaríamos en esa materia.

O. GUERRINI Para ser breve, la campaña de ventas se llamaba de cobre para el año 1991, se origina en los meses de septiembre del año precedente, basado en un programa de producción, se hace un programa de maquilas interdivisionales consistente en enviarse estos productos de una división a

otra para su tratamiento posterior lo que original al final un programa de ventas. Los programas de ventas son los distintos productos que podemos vender en un radio determinado aquí están agrupados en 6 grupos, en realidad, la clasificación total de productos vendibles son alrededor de 12 o 14, pero algunos son muy de bajos montos, por lo tanto hemos preferido separadamente. Las Barras de los Cátodos Electrolíticos y los Cátodos de electroobtención gradual de Chuqui son de una categoría que es cobre consumido en el sector eléctrico del consumo del cobre, todo lo que es cable y alambre, el cobre calidad standard refinado en el Teniente y los cátodos de electroobtención de Chuqui de calidad standard son para uso en lo que llamamos en el sector mecánico, es decir, es decir la producción de tubos, de planchas etc., u el blíster es un producto que va a refinería para refinar a los cátodos y los concentrados de cobre a fundiciones para su posterior fusión, hay una combinación de Chuqui y Andina, Chuqui es muy difícil de vender por que su alto arsénico y el concentrado de Andina es más limpio aunque tiene problemas puntuales de arsénico pero es mucho más fácil de vender, incluso, muchas fundiciones en el mundo fueron creadas, diseñadas como tomando un modelo del concentrado de Andina. Una vez con esto en la mano procedemos a elaborar una estrategia de ventas para el año 1991 que está resumida un cuadro. El objetivo prioritario es relativamente obvio, consistente en aumentar los retornos, maximizarlos, pero tomando en cuenta que privilegiamos la venta de nuestros productos a los consumidores finales. Aquí hay consumidores que finalmente que usan el cobre son por lógica digamos nuestra contrapartida en torno al ambiente de comercialización. Hay otros intermediarios en el asunto, traders, comerciantes, que compran y venden cobre sin tener una posición sólida detrás de ellas, y eso vendemos a ellos efectivamente pero un poco para incrementar un poco los precios, los premios de los cuales vendemos. Para llevar a cabo la acción en el año 1991, introdujimos algunos cambios en la manera tradicional de vender el cobre, normalmente, productores de cobre,

estamos hablando aquí solamente de cátodos electrorefinados que es el producto que se transa en la Bolsa de Metales, normalmente vendían sus cátodos a consumidores comprometiendo la entrega de sus propias marchas, lo que al vender casi el 100% de la disponibilidad de un año determinado, impide el acceso del productor a mercados puntuales que se van generando en el transcurso del año. Surgen en distintas parte del año durante el año mercados atractivos de premios altos por circunstancias de baja de interés de la demanda local o porque falló alguna entrega de un productor, se genera un premio alto, entonces en la medida que uno tiene comprometido en sus ventas sus propias marchas, está impedido de reaccionar rápidamente ante esas alternativas, por lo tanto, introdujimos en los años, incluido el año 91, una flexibilización a los contratos de ventas consistente en que nosotros - Codelco - tiene la opción de entregar contra nuestros contratos de ventas marcas alternativas a las chilenas, eso nos permite por ejemplo, si surge un mercado atractivo en Asia, comprar cátodos en Europa, de buena calidad, marcas pre acordadas con los clientes, entregárselos a otros clientes y liberar aquí en Chile el cobre que podemos vender en los mercados. Implica una reacción rápida, podemos reaccionar rápido, antes teníamos que preguntarle al cliente si estaba dispuesto a recibir otras marcas, el proceso demoraba un tiempo, con esto logramos un objetivo que estaba un poco vendiendo sobre nuestra actuación como productor que era el dilema permanente de tener la producción vendida y tener que desaprovechar premios altos que surgen en el mercado, por esta vía creemos que podemos efectivamente acceder a ambos mercados, podemos cumplir con el contrato con los consumidores finales, que es nuestra meta, y además aprovecharnos del mercado tranquilos. La operación de canje es casi lo mismo implica hacer un swapp con un trader con un comerciante, el nos entrega a nosotros, nosotros le entregamos cobre a él,. El segundo punto importante en las ventas del año 1991 son en cuanto al cobre de calidad standard, que tradicionalmente se vende con un sistema de fijación de precios un poco inusual, podemos

vender en base al promedio, por ejemplo, del desembarque, vendemos al promedio de desembarque más menos el descuento correspondiente, este sistema de fijación de precios le daba al cliente la opción de fijar parte del precio de su cuota en base al precio conocido el día anterior, entonces, con dos precios, uno antes conocido y otro casi por conocer, siempre elegía obviamente el precio más bajo, el costo de este tipo de operación, para Codelco representó del orden de 44 dólares por tonelada, por encima de lo que nosotros cobramos, por dar este servicio, nosotros cobramos un precio adicional por otorgar este privilegio de este servicio, esto se eliminó, se reemplazó por fijaciones de un precio conocido y una variante con precios desconocidos que permite hacer operaciones de bolsas para obtener el promedio. El tercer punto importante en el año 1991 ha consistido en aumentar el premio para nuestros cátodos.

J. HAMILTON ¿Es una simple determinación de Codelco o es un acuerdo con los proveedores?

O. GUERRINI No, el aumento del premio es un acuerdo que se logra en el mes de septiembre con nuestros productores? Nosotros exportamos con los Zambianos, con los zaireños, con los peruanos, con los canadienses, con los australianos, con los polacos, los rusos, los suecos, algunos productores alemanes que venden en Alemania, filipinos, en general, todo el mundo que vende cobre en los mercados consumidores, nos juntamos informalmente, y llegamos a un acuerdo en cuanto a los niveles de precios, es un cartel informal, de Codelco. Aumentamos el premio de 10 libras a 15, un aumento del 50 por ciento, es poco porcentualmente con respecto al precio casi un 1,2 por ciento, pero es determinante en la política de venta general porque, cuando nosotros vendíamos en libras esterlinas, los últimos tres años, cada fin de campaña de ventas llegaba la gente que salía a vender diciendo hemos perdido toda nuestra producción de cátodos para el próximo año y todo el mundo no quería más, entonces reaccionamos ante esa alarma y dijimos aumentemos el premio hasta un nivel que sea tolerable para el

mercado y ese nivel es tolerable. Este nivel, incluso implicó que nosotros bajáramos un poco las ventas de cátodos para el año 1991 que era ya un deseo de la Gerencia de Ventas para poder disponer de más cobre para vender el mercado spot. En cuarto lugar, Asia está más lejos de Chile y está más caro que Chile en cuanto a flete se refiere, los pagos eran tradicionalmente los mismos que el sistema de pago que tienen los consumidores europeos y americanos, que es cinco días antes que llegue la nave a puerto de destino, pero como el período de navegación era más largo y el costo del flete más alto, nosotros estuvimos muchos años tratando de convencer a los clientes japoneses y asiáticos que deben compensarnos por ese mayor costo que significa para nosotros entregarles CIF que es la manera de vender a nuestros productores, y este año logramos mejorar el pago en diez días, nos pagan ahora los 15 días antes de la llegada. Y el punto 5 se refiere a que cuando llegamos aquí en marzo, era obvia que Escondida iba a entrar en producción a fines de años y que los términos de concentrado de cobre era altamente probable que se deterioraran, entonces, tomamos la determinación en ese momento de vender ya en los meses de mayo y junio del año 90 la producción de concentrados que iba a haber disponible hasta el año 91, efectivamente, así surgió, en estos momentos los términos de concentrados están como a 6 ó 7 centavos por libra de cobre contenido peores.

J. HAMILTON Pero Escondida tenía vendido sus concentrados....

O. GUERRINI Escondida? sí, pero el peso de Escondida, porque la entrega de Escondida han sido a través de las fundiciones, entonces, lo que vendimos hicimos una ronda con las fundiciones que normalmente abastecíamos, ofreciéndoles concentrados para el año 91, muchos de ellos se negaron a comprarnos, entonces vendimos a muchos comerciantes y algunas fundiciones también, japonesas, filipinas, pero los traders tienen posiciones cortas, han vendido concentrados a muchas por mucho tiempo, dos o tres años más, entonces tienen - para poder cumplir con esas ventas -

comprar material, entonces aprovechamos esa coyuntura para poder venderles a ellos en condiciones que en ese momento estaban en prolíferas condiciones del cobre. Los resultados de la campaña de ventas están sumidos resumidos en varios cuadros y yo creo que cabe resaltar, dos de ellos, uno que se refiera a la colocación de cátodos electrolíticos. La campaña de ventas es una actividad que se realiza entre la primera semana de octubre de un año y el 15 de diciembre aproximadamente de ese mismo año. Consiste en visitar a todos y a cada uno de nuestros clientes en el mundo, es un grupo de más o menos 8 ó 9 personas, son como 150 clientes en el mundo y los visitamos y hablamos de las cantidades que ellos quieren para el año 91, vamos a las fundiciones que estamos ofreciendo para el 91 y normalmente esos cierres de los contratos llegan alrededor muy afines de diciembre para el año 91, porque ellos tiene que hablar con los otros productores, otros abastecedores, con traders que en este mercado especial están ofreciendo cátodos con premios inferiores al nuestro, pero nosotros cumplimos un poco las metas nuestras, yo diría esencialmente porque tenemos una confiabilidad, la gente sabe que Codelco es un productor grande y que va a seguir siendo un productor grande y que no va a tener interrupciones importantes en su producción, hay problemas en Africa, Zambia y Zaire están irrecuperables, hay problemas en Perú, entonces ante esas alternativas, ven como el productor quizás más confiable a Codelco, cierran con nosotros antes que con otros. Aquí está listado las ventas por países y por continentes, el total de lo asignado para el año 1991, 624 mil versus 700 mil el año 90, la diferencia entre ambos son las ventas a Enami de blíster, queda por vender 33 mil toneladas, las ventas de cobre estándar, también los productos que caen bajo la categoría de cobre estandar refinados por el Teniente, lingotes de Chuqui, cátodos concentrados químicos de Chuqui y cátodos de electroobtención calidad estandar también de Chuqui ahí está la distribución por mercado, lo asignado para el año 1991, quedan 24 mil por vender de los cuales hay semi comprometidos para el próximo año, un

contrato para el segundo semestre de 10 mil, no es mayor problema, tener que vender esto en el transcurso del año. Finalmente, los mayores ingresos esperados para el año 1991 divididos en dos categorías, la categoría 1 responde a lo que nosotros - nuestra influencia en el mercado, la determinación del premio en los cátodos, la eliminación del sistema de precios con fijación de precios más conocidos, y la segunda categoría responde a cambios en el mercado que nosotros nos beneficiamos de ellos por ser productores y vendedores de cantidades de este cobre blíster y concentrado pero que no podemos influir mayormente en los términos que ofrece el mercado. Están divididos aquí el aumento del premio de los cátodos son 6 millones de dólares en relación con el backpricing, es más que eso, 4 millones 4, para eliminar el sistema de fijación de precio base mas que conocido y sustituirlo por condiciones con promedio tuvimos que aumentarle levemente el descuento, no es tan leve el descuento, porque son 20 dólares por toneladas pero se compensaba demás con la eliminación del sistema de fijación. Esto no es una explicación con base desconocida, esperamos que genera 2 millones y nos quede subido en 6 y en total creemos que el mayor ingreso total que genera la campaña de ventas del año 1991 para la Corporación es muy bueno.

A. NOEMI Sres. Directores yo quise que Owen expusiese en una forma rápida, por apremio del tiempo, si hubiera alguna pregunta de algún producto en especial o algún negocio en especial que ustedes quisieran saber.

F. MOLINA Yo le pediría a mister Owen que me preparara un dossier como asunto de Comercialización, por razones que el Directorio estaba con muchas cosas, como que le hemos dado poco tiempo, no por circunstancia, pero yo creo que es importante el Directorio empiece como a interiorizarse, agradecería mucho un dossier y que usted estuviera disponible para hacerle algunas preguntas.

O. GUERRINI Yo creo que esa es la forma de trabajar Fernando, porque normalmente uno se pierde en palabras y términos aquí y a lo mejor es una explicación simple.

J. HAMILTON Sobre todo que este tema es un tema que realmente hay una diferencia favorable, hay un cambio de Administración de Codelco, muchas gracias Owen.

J. HAMILTON Procedimiento de Recursos de Inversiones,

M. PACHECO Ministro, yo quisiera complementarlo con todos estos informes, el que se repartió lo tiene María Isabel ahí y tal vez sea útil volver a verlo...

A. NOEMI Yo creo importante una breve introducción, el hecho de la posibilidad de conversar con el Director don Mario Waissbluth, estuvimos viendo el tema que él va a presentar que es la Unidad de Investigación y Desarrollo, pero ahí yo creo que es muy importante para iniciar esta conversación referirnos a un Memorándum de Mario que está en las Actas de las sesión N° 13, aquí tengo yo una copia, no sé si tu tienes, María Isabel copias, todos tienen? O.K. ... esto es el origen que habría tenido, Mario plantea cuatro observaciones de fondos a lo que él quiere saber a lo que él quisiera conocer sobre este tema de cómo se asigna los dineros cuáles son los programas cómo se hacen en el mediano y largo plazo, qué cosas tienen que cambiar dentro de Codelco. La respuesta que nosotros hemos dado hasta este momento a Mario es el punto cuarto, o sea, cómo operamos nosotros dentro de Codelco, qué es lo que se cumple en Codelco, qué es lo que se hace en Codelco y porqué y quienes nos reglamentan a nosotros en Codelco en ese trabajo, no hemos nosotros entrado en el tema uno, dos y tres que son temas exceden nuestro campo de acción, porque tienen que ser temas coordinados si queremos decir algo sobre esa materia - con Hacienda, con Ministerio de Planificación y con Cochilco y eso es yo creo, Mario, que es bueno dejarlo claro no podemos nosotros tener esa respuesta.

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

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%). Prevalen 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	897.9	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 a 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 .

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 Chuqui y Teniente..las otras siguen operando...Chuqui 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 través 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 cátodos también está dicho que como pensamos vender..etc.. no quiero detenerme...porque sería muy largo.. pero la visión es que aquí está eso bastante explicado.

Hemos incorporado en el tema financiero la 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