

ENAMI
EMPRESA NACIONAL DE MINERIA

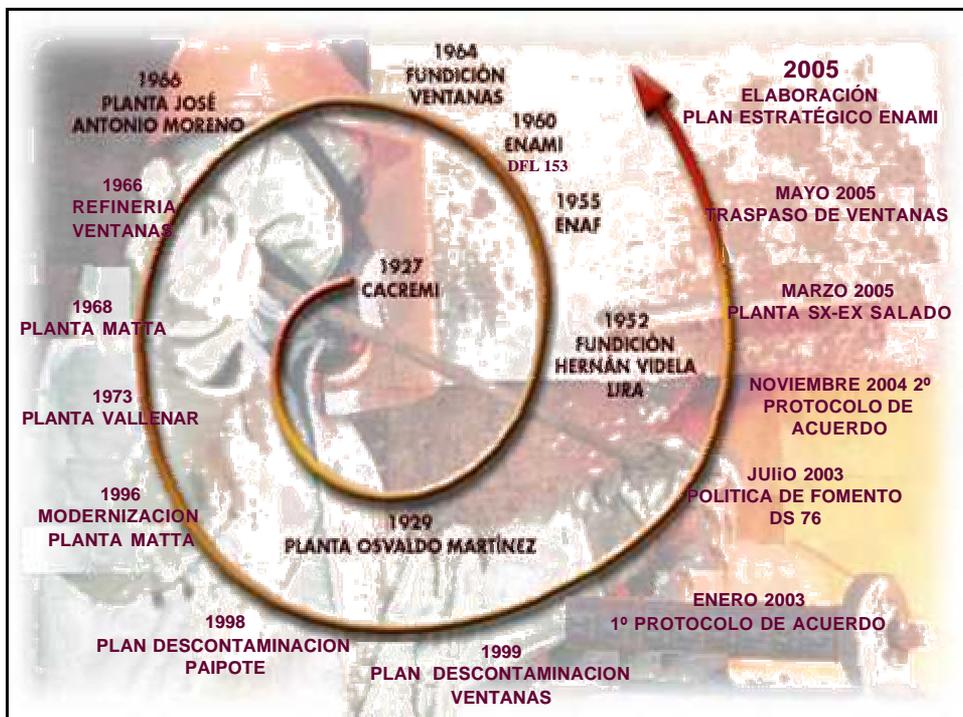
ENAMI
EMPRESA NACIONAL DE MINERIA

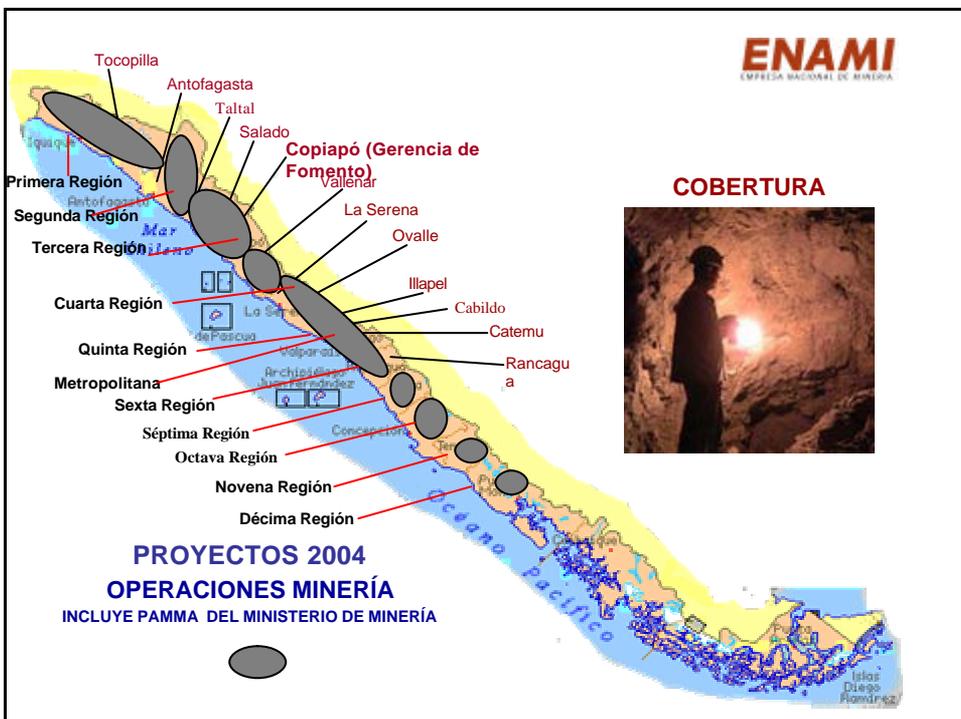
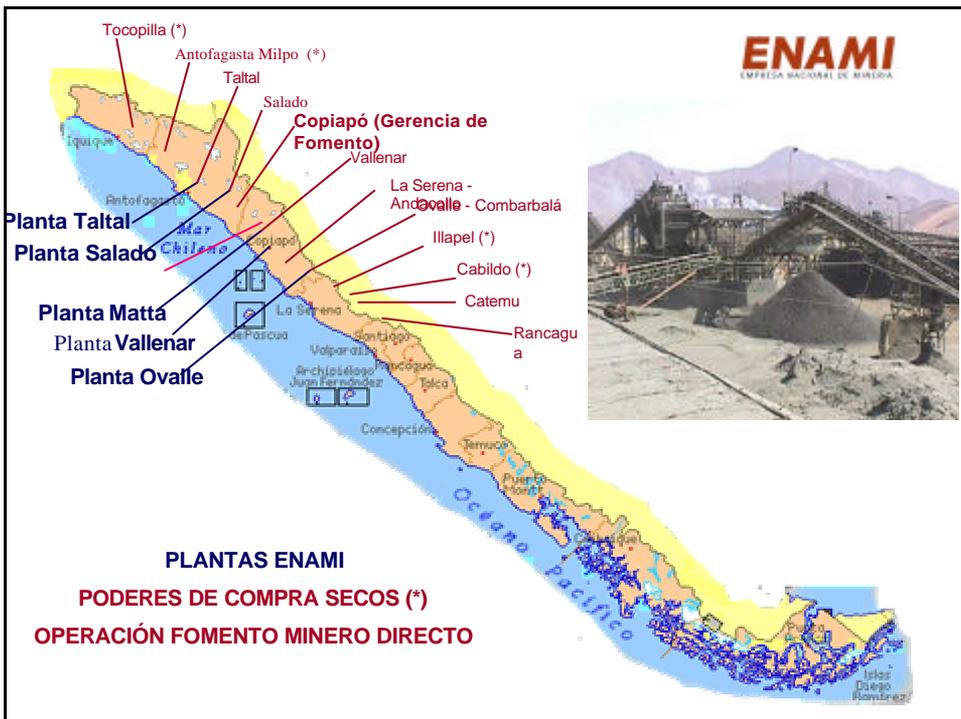
Hacer Fomento y ser una Gran Empresa ...
... es posible

Revista América Economía julio 2005. ENAMI N° 354 entre las 500 empresas más grandes de América Latina

Ley Orgánica

- **Fomentar** la explotación y beneficio de toda clase de minerales, producirlos, concentrarlos, fundirlos, refinarlos e industrializarlos, comerciar con ellos o con artículos o mercancías destinadas a la industria minera. Realizar y desarrollar actividades relacionadas con la minería y prestar servicios en favor de dicha industria.



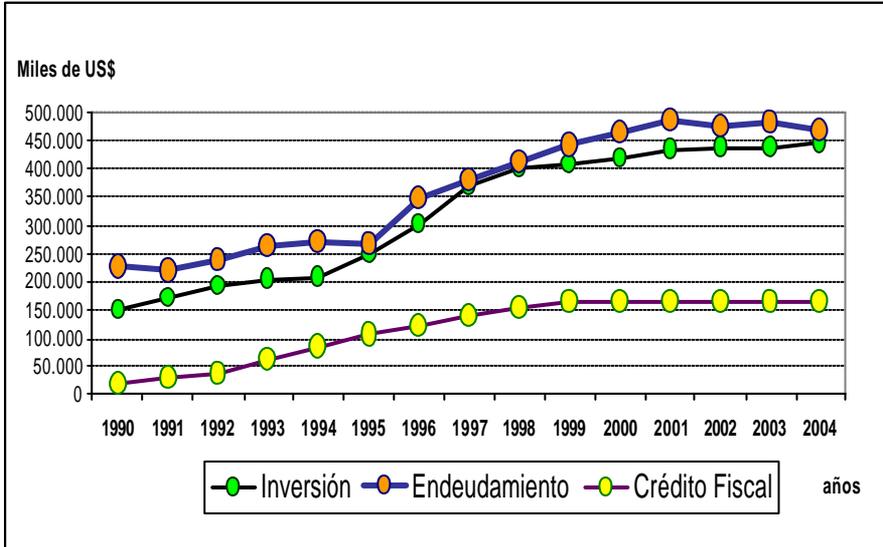


A Diciembre de 2004

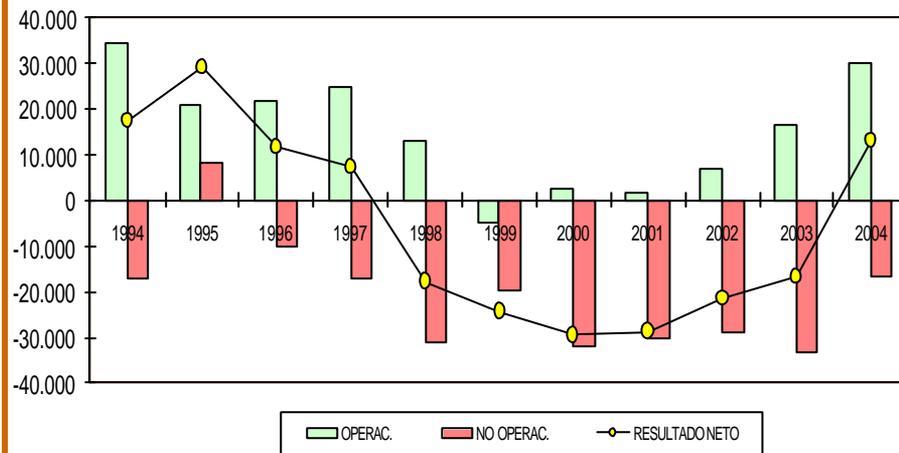
¿Cómo Estábamos?

- La Empresa arrastraba una deuda de US\$ 480 millones, que se originó en:
 - Planes de descontaminación por US\$ 155 millones, financiados con deuda bancaria sin aval del Fisco.
 - Retiros anticipados de utilidades por parte del Fisco, generando un Crédito Fiscal por US\$ 160 millones.
 - Caída del mercado TC/RC, con mínimos históricos al año 2004 de 63 US\$/ton y 6,1 cUS\$/lb respectivamente.
- Compleja relación con el sector en los años 90. No había una Política estable para el fomento, no existía consenso entorno a la realización del mismo (se hablaba de la reconversión de los productores) y las relaciones entre la Empresa y el sector estaban en su peor pie desde la creación de la compañía.

Estructura del Endeudamiento



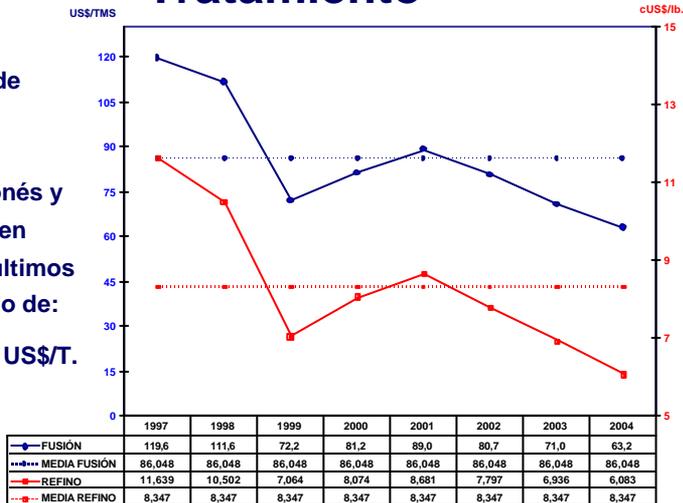
Evolución del Resultado Económico



Evolución de los Cargos de Tratamiento

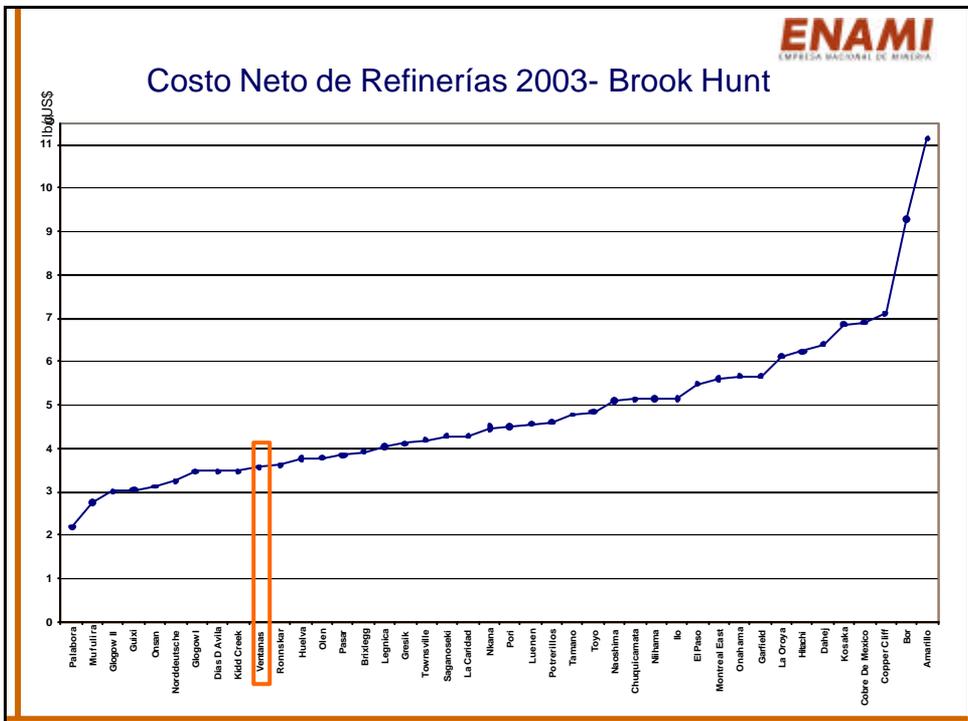
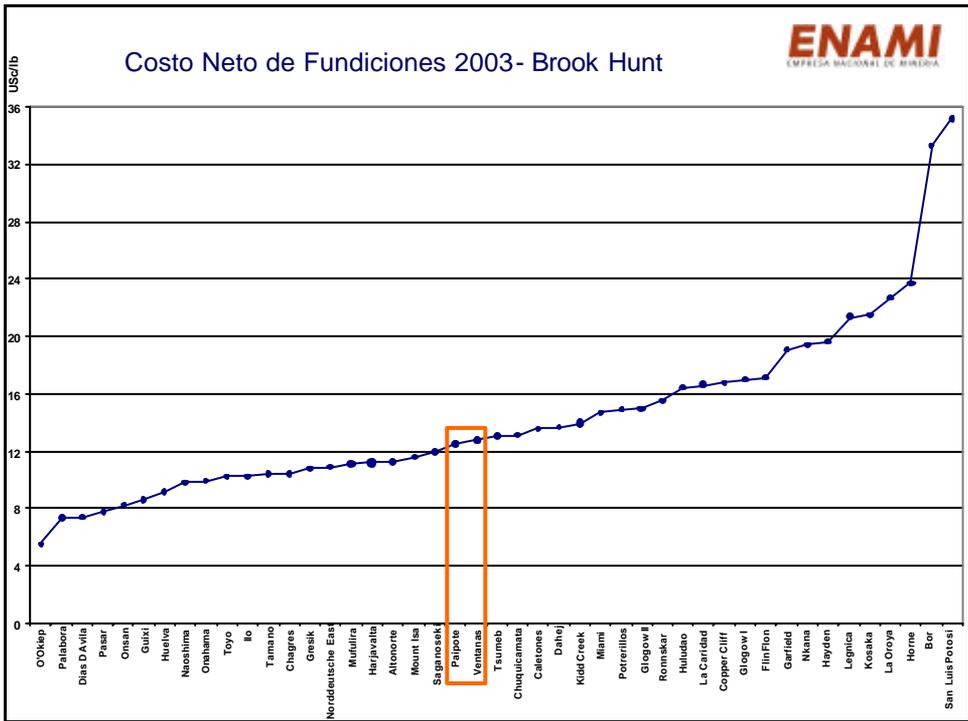
Los (TC/RC) de ENAMI están asociados al mercado japonés y su promedio en Chile en los últimos 8 años ha sido de:

- ✓ Fusión : 86 US\$/T.
- ✓ Refino : 8,3 cUS\$/lb



¿Qué hicimos en gestión?

- Implementamos incentivos para la producción minera, (ácido sulfúrico, minerales sulfurados) y pusimos a disposición del sector opciones de mercado futuro (opciones put), de modo de aminorar el impacto de la caída del precio del cobre.
- Disminuimos de los Gastos de Administración desde niveles de US\$ 20 millones en 1993 a US\$ 6,5 millones en 2004, mediante racionalizaciones de gastos y reducciones de personal.
- Realizamos mejoramientos operacionales en las faenas productivas, ubicando las fundiciones por debajo del promedio de costos de la industria mundial y la refinería dentro del primer cuartil de menores costos.



¿Qué hicimos en materia estratégica?

Se establecieron dos prioridades:

- Establecer una Política de Estado para la Pequeña y Mediana Minería, recomponiendo las relaciones con el sector minero a través de un trabajo conjunto con SONAMI y las Asociaciones Mineras.
- Dar una solución al problema financiero de la Empresa, buscando que fuera eficiente, resguardara los intereses del sector minero, contara con el respaldo de los trabajadores de la compañía y tuviera la legitimidad que otorga su discusión en el Congreso.

Este trabajo se tradujo en:

1. El 24 de julio del 2003 el Presidente Ricardo Lagos promulgó, en la Fundición Paipote, la Política de Estado para la Pequeña y Mediana Minería (D.S 76).
2. El 17 de diciembre del 2004, se promulgó la ley que permitió el traspaso de Ventanas a Codelco. Con ello se amortizó en forma importante la deuda de la Empresa, restando un saldo aproximado de US\$ 30 millones para fines del año 2005.

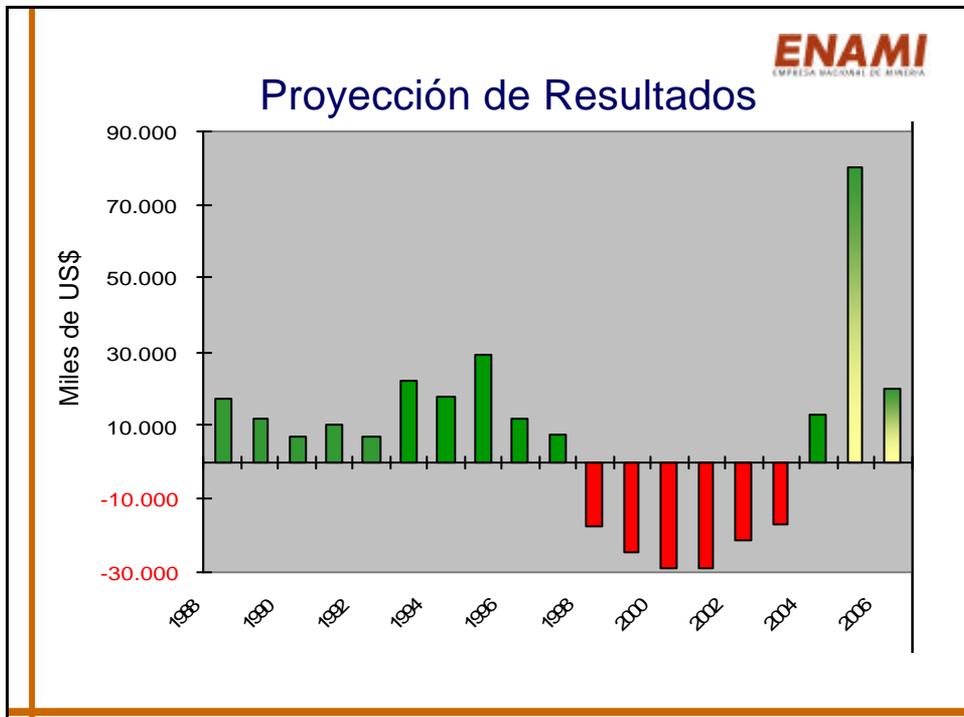
¿Qué aseguran estas leyes?

- **Política de Fomento D.S 76**
 - Un presupuesto anual de US\$ 8 millones para actividades de fomento.
 - Inversión en modernización de las plantas de beneficio, por un total de US\$ 8 millones,
 - Instrumentos de estabilización de precios para Pequeña y Mediana Minería para períodos de precios bajos, con límites en la entrega y en la recuperación de los créditos.
 - Recursos para transferencia tecnológica, programas para el desarrollo de las capacidades competitivas en los ámbitos de gestión empresarial y tecnológica. Además de créditos para mejoramiento de la productividad y para la entrada en operación de proyectos mineros.

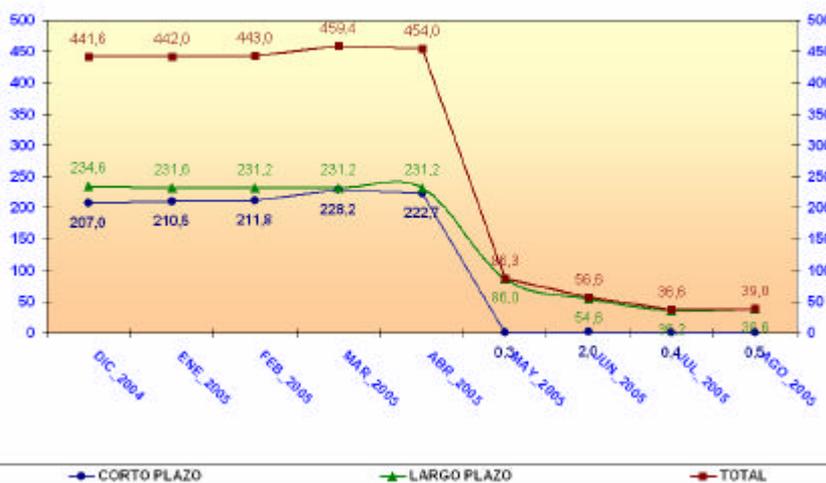
¿Qué aseguran estas leyes?

- **Transferencia de Ventanas D.L 19.993**
 - El saneamiento financiero de la Empresa.
 - La disposición sin “restricción ni limitación alguna” de la capacidad de fusión y refinación de Ventanas, para el tratamiento de los productos de la pequeña y mediana minería.
 - El resguardo de la propiedad Estatal de Ventanas.
 - La devolución del Crédito Fiscal vía imputación a éste de los futuros impuestos a la renta que deba cancelar la Empresa.
 - El no retiro de utilidades anticipadas por parte del Fisco, mientras la Empresa mantenga una base tributaria negativa.

Proyecciones



Endeudamiento Neto en Millones de US\$



DEPOSITOS DE CORTO PLAZO AL 31 DE AGOSTO DE 2005 MUS\$ 37.230

Estrategia de Inversiones

La estrategia de inversiones de ENAMI, tiene como objetivos básicos la mejora de eficiencias operativas y de gestión, y la incorporación de avances tecnológicos, que permitan mantener una sólida posición competitiva a nivel nacional e internacional, mediante planes que sean compatibles con las disponibilidades de abastecimientos mineros, de recursos financieros y la protección del medio ambiente, de la calidad de los productos y la seguridad de las personas.

Inversiones en Proyectos

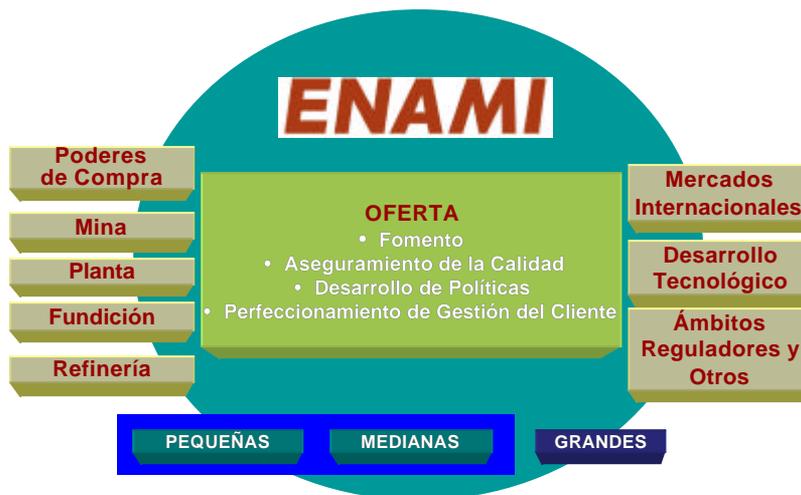


PROYECTO	DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN Mill. US\$	PUESTA EN MARCHA
Ampliación Fundición Paipote	Ampliación en 65.000 TMS de concentrado al año, por eliminación de cuellos de botella	31,3	jul-08
Proyecto DELTA	Inversión ENAMI en Planta 60.000 TMS/mes y Mina explotada por privados	20,3	jul-08
Ampliación Capacidad de Tratamiento RILES en Paipote	El objetivo de este proyecto es cumplir con las normativas de descarte de RILES	10,0	dic-07
Planta Vallenar SX-EW	Proceso SX-EW hasta 200 TMF/mes de cátodos.	2,7	ene-07
Planta Taltal SX-EW	Proceso SX-EW hasta 200 TMF/mes de cátodos.	2,7	mar-06
Ampliac. Flotación Pta Vallenar	Recuperación de capacidad de tratamiento hasta 20.000 TMS/mes	1,1	mar-06
Nuevo Tranque de Relaves Planta Matta	El tranque en uso podría operar sólo hasta el año 2007	4,0	ene-08
		72,1	

A lo anterior se agrega:

- Entre 4 a 12 US\$ millones anuales para estudios preinversionales, proyectos varios y obras y equipos menores.
- Entre 193 a 333 US\$ millones para estudios de proyectos potenciales y planes de cierre de faenas productivas.

Modelo de Negocios



Fomento

- Potenciación de poderes de compra, para mejorar la competitividad de actores que sean económicamente rentables.
- Financiamiento de Capital de Trabajo y de Inversiones, que contribuyan al desarrollo del negocio en el tiempo.
- Incrementar la evidencia de reservas, vía capitales de riesgo y crear bolsa de proyectos mineros de mediana minería.
- Promover Alianzas entre productores, pequeños y medianos, públicos o privados, para el desarrollo nuevos negocios.
- Crear mercados (nacional e internacional) a disposición del pequeño y mediano minero.
- Entrega de asistencia técnica para el desarrollo de proyectos.
- Traspaso de tecnología de procesamiento de minerales.

Aseguramiento de Calidad

- Operación de Plantas de Beneficio, Fundición propia y maquilas en instalaciones de terceros.
- Operación consistente con el cuidado del medio ambiente y normas internacionales (ISO).
- Potenciación y rentabilización de Activos Productivos.
- Desarrollo de alternativas de comercialización.
- Proporcionar marca para la salida de la oferta.
- Dar acceso a condiciones de mercado a empresas que por su escala, no lo pueden hacer.

Desarrollo de Políticas

- Política de Sustentación de Precios
- Política de incentivos a la producción
- Política de Poder de Compra abierto
- Política tarifaria de mercado

Perfeccionamiento en gestión de Atención al Cliente

- Mejoramiento en técnicas de atención a clientes, vía capacitación de recursos humanos.
- Innovación tecnológica, ambiental y seguridad minera.
- Incorporación permanente de tecnología en el negocio.

Misión de ENAMI

Ser un instrumento de fomento del Estado de Chile para la pequeña y mediana minería, a través de **desarrollar y potenciar la actividad y el negocio minero de todo tipo de minerales y productos mineros en el país**, de manera que entidades que por si mismas no puedan ser competitivas debido a su tamaño, puedan serlo al trabajar con ENAMI. Lo anterior expuesto, ENAMI lo realizará de una forma **sustentable, esto es de manera rentable, eficiente, segura y en condiciones de respeto al medio ambiente.**

¿Cómo estábamos en marzo del 2000?

- En medio de una crisis financiera, con una deuda de US\$ 480 millones.
- Bajo los cuestionamientos hacia la viabilidad del sector minero y al rol de fomento que cumple ENAMI.
- Enfrentando voces que llamaban a la reconversión de los productores y la privatización de ENAMI.
- En constantes confrontaciones con el sector minero.
- Con plantas de beneficio desabastecidas y obsoletas en su tecnología.
- Frente a la necesidad de desprendernos de todos nuestros activos mineros para hacer caja.
- Sin capacidad de invertir en nuestras instalaciones, ni en nuestros recursos humanos.

¿Cómo estaremos en marzo del 2006?

- Con una situación financiera saneada.
- Con un sector minero y una ENAMI legitimados en su labor y con una Política de Estado para el Fomento.
- Con una relación fortalecida de diálogo, cooperación y entendimientos con el sector minero.
- Con plantas de beneficio modernizadas y abastecidas, no sólo por su tecnología sino por la labor de fomento que nos permite potenciar día a día el sector minero.
- Buscando asociaciones para nuestros activos mineros, de modo de explotarlos racional y eficientemente.
- Con proyectos de inversión para nuestras instalaciones productivas y de capacitación para nuestro personal.

¿Cómo lo logramos?

TRABAJANDO JUNTOS...

ENAMI Y EL SECTOR MINERO LOGRAN QUE
HACER FOMENTO Y SER GRANDES...

....SEA POSIBLE.