

DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA MEDIANA MINERÍA

LA SERENA, 24/04/2007

INDICE

INTRODUCCIÓN

**EN BUSCA DE UNA ESTRATEGIA DE
DESARROLLO**

**FORTALEZAS DEL SECTOR MEDIANO
MINERO**

**DEBILIDADES DEL SECTOR MEDIANO
MINERO**

CONCLUSIONES

INTRODUCCIÓN

- Contexto.

Nº Empresas Medianas con ventas sólo a ENAMI	18
Nº Empresas Medianas con ventas parciales a ENAMI	4*
Nº Empresas Medianas sin venta a ENAMI	7**
TOTAL	29

* Punta del Cobre, Atacama Kozan, Ojos del Salado, Cenizas.

** Michilla, Cerro Dominador, Mantos de la Luna, La Cascada, Dos Amigos, Doña Ada, Florida.

Total Fino Cobre Producido Med. Min.	290.000 TMF/año
Total Oro Fino Producido Med. Min.	1.500 K/año
Total Valor Ventas Med. Min.	700.000 M US\$/año

INTRODUCCIÓN

- Importante crecimiento en los últimos años.
- Crisis entre los años 1998 y 2004.
- 2005, año de inicio de fortalecimiento del sector:
 - Acceso financiamiento bancario.
 - Crecimiento y rentabilidad.
 - Alta demanda de los productos.

EN BUSCA DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO

ENAMI Protagonista

- Como ente comprador.
 - a- Precios internacionales.*
 - b- Maquilas negociadas anualmente.*
- Asistencia financiera en época de crisis.
- Apoyo en operaciones en mercados a futuros.

FORTALEZAS DEL SECTOR MEDIANO MINERO

- 1- Ventas físicas nacionales.
 - a- *Canje de leyes locales.*
- 2- Pagos periódicos semanales.
 - a- *Ausencia de costos y riesgos de cuentas por cobrar.*
- 3- Bajo costo por incumplimiento de producción.
- 4- Requerimiento nulo de márgenes. (Margin Call)
- 5- Garantías otorgadas.
 - a- *Hipotecas de pertenencias mineras.*
 - b- *Prenda sobre activos.*
 - c- *Poderees especiales sobre pagos.*
- 6- Financiamiento establecido por decreto Ley. (Sistema de participación precio del cobre)
- 7- Profesionalización y tecnología.

DEBILIDADES DEL SECTOR MEDIANO MINERO

- 1- Insuficiente departamento comercial.
- 2- Escaso uso de servicios externos.
 - a- Ensayes y arbitrajes.*
 - b- Consultores metalúrgicos y mineros*
- 3- Bajo cumplimiento de planes de producción.
- 4- Desconocimiento de mercados futuros.
- 5- Ausencia de consolidación de producción.
 - a- Mínima coordinación con sus congéneres.*
- 6- Contención de costos en épocas de bonanza.
- 7- Baja apertura bursátil como forma de financiamiento.

CONCLUSIONES

1- Disponer de clientes nacionales e internacionales.

Ejemplo:

Grupo Minero Las Cenizas.

	2004	2005	2006
% Export	8%	9%	26%
Nº Clientes	2	3	4
Total Ventas M US\$	83.000	111.000	144.000

CONCLUSIONES

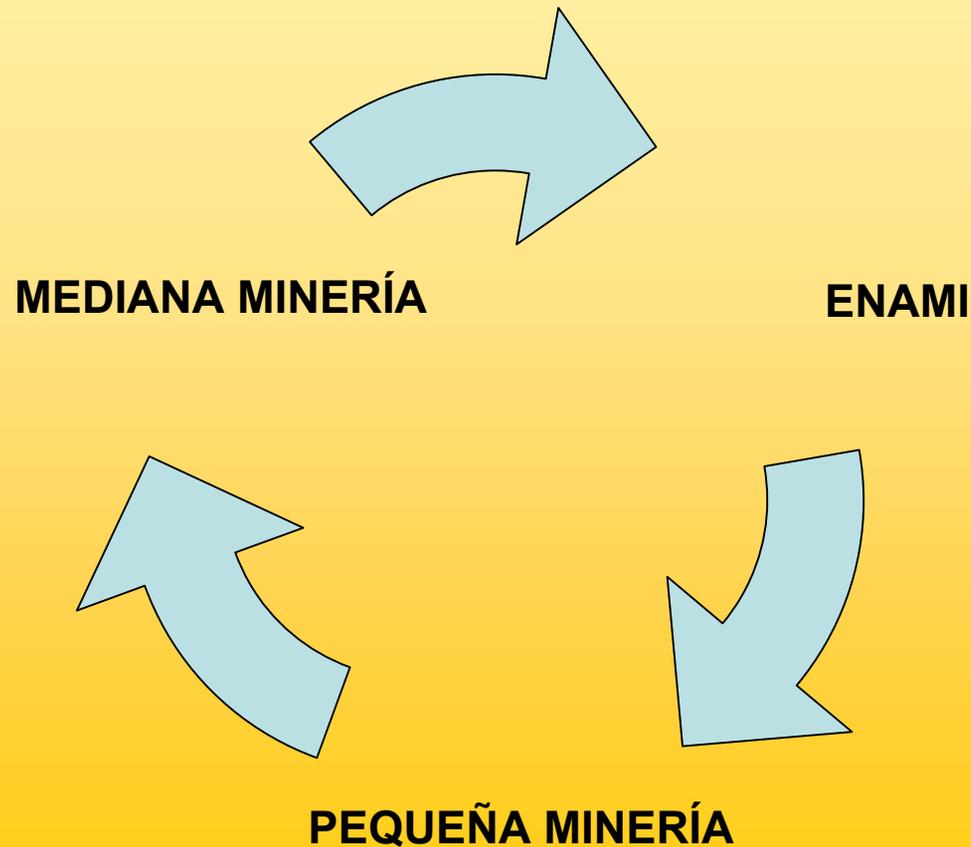
- 2- Acordar asociaciones con productores similares.
- 3- Manejar contratos de corto y largo plazo.
- 4- Acceder a información oportuna y de calidad. (Software ERP)

CONCLUSIONES

- 5- Operar excedentes de cajas en bancos de inversión.
- 6- Proyectar listarse en bolsa.
- 7- Emprender asociaciones con empresas mineras externas.

CONCLUSIONES

8- Círculo Virtuoso:



FIN PRESENTACIÓN