

Boletín Informativo Sociedad Nacional de Minería



CATASTRO NACIONAL DE MINAS

El Ministerio de Minería acaba de iniciar un Catastro Nacional de Minas, con lo que tiende a llenar una antigua necesidad, tanto para definir exactamente los límites de unas 14 mil pertenencias dadas en todo el territorio y poner fin a conflictos y pleitos, como para evaluar más exactamente los recursos minerales del país, paso previo necesario para estimular las inversiones en el área.

El Servicio de Minas del Estado, al hacer el anuncio, señaló que la tarea será cumplida en un plazo de cinco años y que se deben invertir de tres a cinco millones de dólares en ella.

Se explicó, al mismo tiempo, que el catastro no había podido efectuarse con anterioridad debido a la insuficiencia de los recursos de que ha padecido tradicionalmente este importante servicio del Estado.

Junto con la corrección de las mensuras mal efectuadas, implicando que en diversos casos algunas pertenencias se superponen a otras, con la inevitable secuela de problemas entre propietarios, se espera obtener una información amplia, precisa y fidedigna sobre la ubicación de los yacimientos y la distribución de las pertenencias. Esto último, en especial, permitiría una orientación más fluida de las inversiones, en un sector que ofrece ventajas comparativas.

Por todas estas razones, se trata de una iniciativa de gran importancia que ha sido recibida con interés y beneplácito por los productores mineros privados, agrupados en SONAMI.

Tarifa reducida de Publicaciones Periódicas
Reg. 256 de 1975.

OCTUBRE - 1979 Nº 48

EN ESTE NUMERO:

- Tarifas de Enami para las compras de minerales.
- Oro-Técnicas de Producción.
- Inversiones en Cobre.
- Disposiciones Reglamentarias de Enami para la compra de minerales.
- Informaciones Estadísticas, nacionales e internacionales.

EMPRESA NACIONAL DE MINERÍA

OFICINA CENTRAL

Mac Iver 459 — Fonos 396061-398051 — Casilla 100-D

Dirección Telegráfica: "ENAMI"

OFICINAS PROVINCIALES

ANTOFAGASTA

Edificio Centenario 3er Piso
Teléfono 22913
Casilla 451

ATACAMA

Colipí 260
Teléfono 135
Casilla 72
Copiapó

COQUIMBO

Eduardo de la Barra 205
Teléfono 846
Casilla 107
La Serena

PLANTAS DE BENEFICIO

"José Antonio Moreno" (Taltal) — "Osvaldo Martínez" (El Salado) —
"Manuel A. Matta (Paipote), "El Arenal" (Illapel)

FUNDICIONES

PAIPOSE

REFINERÍA ELECTROLÍTICA DE COBRE
VENTANAS

VENTANAS

COMPRA DE MINERALES

COBRE, ORO Y PLATA

PODERES COMPRADORES EN:

Iquique, Antofagasta, Taltal (José Antonio Moreno), El Salado
(Osvaldo Martínez), Paipote, Matta, Coquimbo (Guayacán), Andacollo,
Ovalle, Combarbalá (El Parral), Illapel (El Arenal), Ventanas.

DIRECTOR:

Ramón Zuleta Baeza
Av. Tajamar 173 Fono 743164
Las Condes

SUBDIRECTOR:

Juan L. Ossa B.
Moneda 920 - Of. 607
Fono 85910, Stgo.

IMPRESOR:

Impresora Printer Ltda.
Miguel Claro 1789
Fono 235538, Santiago.

REPRESENTANTES LEGALES:

Fernando Marín Amenábar
Carlos Larrain Simkins
Teatinos 20 - Of. 33
Teléfonos: 81652 - 81696,
Santiago.

TARIFAS DE ENAMI PARA LAS COMPRAS DE MINERALES Y PRODUCTOS

La Empresa Nacional de Minería ha fijado para el mes de octubre de 1979 los precios de adquisición de minerales y productos, los que comparados con el mes anterior, quedan como sigue:

COBRE:

| | Septiembre | Octubre | Variación % |
|---------------------------------------|-------------|-----------|-------------|
| 1) Minerales de Fundición | | | |
| Base 8% Cobre Total | \$ 2.041,00 | 2.356,00 | 15,43 |
| Escala: Subida y bajada (1%) | 684,00 | 729,00 | |
| 2) Concentrados de Fundición | | | |
| Base 20% Cobre Total | 10.175,00 | 11.033,00 | 8,43 |
| Escala: Subida y bajada (1%) | 684,00 | 729,09 | |
| 3) Minerales de Concentración | | | |
| Base 3% Cobre insoluble | 1.098,00 | 1.175,00 | 10,95 |
| Escala: Subida y bajada (1%) | 484,00 | 522,00 | |
| 3A) Minerales de Concentración | | | |
| Destino Planta M.A. Matta | | | |
| Base 3% Cobre insoluble | 1.059,00 | 1.175,00 | 10,95 |
| Escala: Subida y bajada (1%) | 484,00 | 522,00 | |
| Ley mínima 1,70% Cu Ins. | | | |
| 4) Precipitados de Fundición | | | |
| Base: 65% Cobre Total | 41.493,00 | 44.392,00 | 6,98 |
| Escala: Subida y bajada (1%) | 684,00 | 729,00 | |
| 5) Minerales de Lixiviación | | | |
| Base 3% Cobre soluble | 746,00 | 820,00 | 9,92 |
| Escala: Subida y bajada (1%) | 435,00 | 472,00 | |
| 6) Min. Mixtos de Lixiviación | | | |
| Base 3% Cobre soluble | 746,00 | 820,00 | 9,92 |
| Escala: Subida y bajada - sol | 435,00 | 472,00 | |
| Escala: Cobre insoluble (1%) | 194,00 | 209,00 | |

Consumo de Acido. Se aplica un castigo o premio de \$ 19,50 por ton. métrica seca de mineral y unidad de ley de cobre por consumo de ácido que exceda o baje de 3,5 Kg. de ácido por Kg de cobre.

Bases de cálculos

| | | |
|--|----------|----------|
| Precio promedio del cobre, mes anterior, aplicado en tarifas | 89,647 | 95,067 |
| Maquila Refinación. Enami modificó en Sep. la maquila de refinación de US\$ 166,- a US\$ 188,- por tonelada de cobre fino | 188,00 | 188,00 |
| Paridad Cambiaria. Un dólar es igual a \$ 39,- menos descuento de 2% del Banco Central | 38,22 | 38,22 |
| Conversión Libra/Dólar | 2,23700 | 2,29657 |
| Precio del Cobre en Libas Esteril. | 951,00 | 954,15 |
| Precio del cobre electro en US\$ | 2.127,37 | 2.095,86 |

PLATA:

| | | | |
|---|-----------|-----------|--------|
| 1) Minerales de Plata Fundición | | | |
| Base 2.000 GXT métrica seca | 15.492,00 | 24.562,00 | 58,54% |
| Escala: Por cada gramo, sub baj | 9,10 | 13,60 | |
| 2) Concentrados de Plata Fundición | | | |
| Base 3.000 GXT métrica seca | 27.783,00 | 42.987,00 | 54,72 |
| Escala: por cada grmo sub. y baj | 10,15 | 15,20 | |
| 3) Minerales de Concentración (Solam. en Agencia M.A. Matta) | | | |
| Base: 200 GXT m. seca | \$ 917,00 | 1.588,00 | 73,17 |
| Escala: por cada gramo, sub y baj | 6,35 | 9,90 | |
| Plata como Sub-Producto | | | |
| 4) Mineral de Fundición Directa | 9,10 | 13,60 | |
| 5) Concentrados de Fundición | 10,15 | 15,20 | |
| 6) Minerales de Concentración | 6,35 | 9,90 | |
| 7) Minerales de Lixiviación | 3,80 | 5,90 | |
| Precio Venta Plata metálica ENAMI. vende el kilo de plata en el mercado interno a razón de (c/IVA) | 16.320,00 | 26.400,00 | 61,76 |

ORO:

| | | | |
|---|-----------|-----------|-------|
| 1) Mineral de Fundición | | | |
| Base: 40 GXT m. seca | 9.423,00 | 11.554,00 | 22,61 |
| Escala: Subida y bajada | 302,00 | 356,00 | |
| Ley mínima: 30 gramos sin equivalencia | | | |
| 2) Concentrados de Fundición | | | |
| Base: 40 GXT m. seca | 10.846,00 | 13.228,00 | 21,96 |
| Escala: Subida y bajada | 338,00 | 398,00 | |
| 3) Minerales de Concentración | | | |
| Base: 12 GXT seca | 2.146,00 | 2.607,00 | 21,48 |
| Base: subida y bajada | 208,00 | 250,00 | |
| 4) Tarifa Especial Oro Concentración (Minas Burladora y otras de Concentración) | | | |
| Base: 12 GXT. m. seca | 1.610,00 | 1.955,00 | 21,42 |
| Escala: Subida y bajada | 156,00 | 188,00 | |
| Descuento: 0,30 gramos de la Ley | | | |
| Oro como sub Producto | | | |
| 5) En concentrador Fundición | 338,00 | 398,00 | |
| 6) En Minerales de Fundición | 302,00 | 356,00 | |
| 7) En Minerales de Concentración | 208,00 | 250,00 | |
| 8) En Minerales de Concentración, minas Burladora y otra de Illapel | 156,00 | 188,00 | |
| 9) Minerales Mixtos, Taltal (Lixiviación) | 62,40 | 75,20 | |
| Norma General: Se descuenta de la ley 0,30 gr, y se paga el saldo. | | | |
| 10) Oro Metálico | | | |
| Oro en barra, fundido por Enami, fino el g. | 350,00 | 413,00 | |
| 11) Oro de Lavaderos | 290,50 | 342,80 | |
| 12) Oro amalgamado | 262,50 | 309,80 | |
| 13) Oro de chafalonía | 337,00 | 396,00 | |
| PRECIOS DE PRODUCTOS. (No incluye IVA 20%) | | | |
| Sulfato de cobre Kg. | 40,00 | 50,00 | |
| Sulfato de níquel Kg | 35,10 | 35,10 | |
| SelenioKg | 1.160,00 | 1.160,00 | |

ORO - TECNICAS DE PRODUCCION

— continuación —

El consumo total de energía de la mencionada Planta era 200 HP, en 50 ton/día de mena tratada.

La concepción de la Planta Beneficiadora de menas de faenas múltiples.

Las menas procedentes de faenas múltiples pueden o no contener cianicidas sin perjuicio de ser procedentes de familias distintas de yacimientos tal cual se describieron al comienzo de este trabajo.

Los gastos generales de una planta gravitarán en el costo unitario en menor proporción mientras mayor sea el volumen total de menas beneficiadas en la unidad operacional durante un periodo dado.

La preparación seca de las menas comprende operaciones de almacenamiento, alimentación, harneo y trituración que son comunes a todos los sistemas de beneficio que hemos descrito. Consecuentemente, los equipamientos pertinentes, debidamente sobredimensionados, permitirán operar esta fase del proceso en una sección común.

La optimización en la eficiencia de los equipos y los menores costos de mano de obra sólo pueden conseguirse mediante la automatización. Son ejemplos de estas técnicas Planta Hochschild de Copiapó y la Carolina de Michilla de Mejillones. La primera de las mencionadas posee equipos de automatización Conti, mientras la segunda tiene equipos A.E.G.

El diseño de Planta con Automación

Recepción de minerales

La recepción de minerales es totalmente mecanizada.

Cuando un camión cargado llega a la recepción aculatará su equipo para abrochar el camión en el volquete. La automatización es tal que el operador pondrá en marcha el volquete a menos que se trate de un camión con tolva de volteo. Se realizarán las actividades propias de pesaje y regulación en la alimentación que conduce a la chancadora primaria. Las operaciones mencionadas constituirán la única intervención humana para obtener las muestras primarias y ubicar el mineral en la pila o conjunto que le corresponda en la superficie de la cancha de almacenamiento. El mineral será chancado bajo 3/4" antes de ser muestreado y conjuntado.

Las distintas partidas de mineral son procesadas a medida que los camiones que la transportan llegan a la planta. Normalmente no se consulta cancha de minerales con la amplitud necesaria ni una multiplicidad de tolvas para mantener las tantas diferentes partidas con anterioridad al muestreo. Sin embargo, varias partidas podrán liquidarse como un lote cuya muestra estará constituida por el compósito de los componentes.

La báscula volquete es de cabezal impresor, montado en forma de pupitre. El cabezal tiene los

elementos necesarios para imprimir los partes de pesaje con todos los datos necesarios para la liquidación de los minerales. Tiene además dispositivos que permitirán aprovechar los registros de impresión como señales para la automatización de recepción.

El cabezal imprime automáticamente el peso bruto, la tara y el peso neto, la fecha y el N° de pesada; este último servirá para identificar la partida y la fecha. Un teclado adicional permite identificar la calidad del mineral con una letra del conjunto (O, S, C), el carácter del lote, fracción de lote o término de lote que tenga la partida mediante una letra del conjunto (L, F, T) y el dueño del mineral, con una codificación de tres dígitos. Los paréntesis se refieren a Michilla.

ING. HUMBERTO GARCIA Z

INVERSIONES EN COBRE

El Director Ejecutivo del Centro de Investigaciones Mineras y Metalúrgicas, Alexander Sutulov, expresó en el Seminario organizado por la Corporación Internacional de Desarrollo para América Latina, en el edificio Diego Portales, que para producir cobre a escala internacional se precisa financiamiento del exterior.

La mayor parte de nuestra riqueza minera es un producto de exportación, ya que Chile, siendo un país relativamente pequeño y con un desarrollo económico modesto, produce ciertas materias primas en cantidades que guardan poca relación y proporción con su propia economía.

Es así dijo, "como ocupando el 0,5% de la superficie terrestre y teniendo sólo un 0,25% de la población mundial, produce el 13% del cobre mundial, 15% del molibdeno y casi la mitad del renio. Además, exporta grandes cantidades de mineral de hierro y una variada gama de otros productos metálicos y no metálicos".

El patrimonio mineral chileno se calcula en unos US\$ 500.000 millones, lo que equivale a que cada chileno tiene una herencia de unos US\$ 45.000 por persona, es decir, unos 45 años de su ingreso bruto per cápita.

"En 440 años de su historia, Chile ha extraído una séptima parte de su riqueza minera conocida, de la que ha consumido ni siquiera un 10% y ha exportado casi la totalidad de sus principales productos".

Sin embargo, el ahorro nacional no permite inversiones de magnitud en el sector minero, ya que esto significaría un perjuicio evidente para las otras áreas de actividad tanto o más importantes que la minería.

"El Estado ha heredado una serie de industrias mineras nacionalizadas y ha demostrado su intención de mantenerlas en el sector estatal por razones estratégicas. Es el caso del cobre, hierro,

salitre, carbón y del petróleo".

Muchas de estas actividades son altamente productivas, pero requieren de altas inversiones para mantener la capacidad instalada de producción, como la eficiencia y competencia tecnológica a nivel internacional para poder competir en los mercados de exportación, lo que absorbe gran parte de divisas generales.

En estas circunstancias el Estado ve copados los recursos que puede destinar a inversiones mineras y ha declarado que las inversiones en proyectos nuevos las va a dejar para el sector privado nacional o internacional. Como el ahorro nacional en esta área carece de significación, lo más probable es que la inversión necesaria será de carácter foráneo.

Problema Energético

Sutulov dijo que "el problema más serio que enfrenta nuestro país es el que se refiere a la energía, ya que Chile importa el 60% de sus necesidades energéticas, y, de seguir así las cosas, las exportaciones de cobre no alcanzarán a pagar el costo energético del país".

Por esta razón, agregó, todo nuestro proceso de desarrollo puede ser perjudicado por el problema energético, ya que duplicar el PBN en los próximos 10 ó 15 años significa también duplicar el consumo energético.

Con respecto al futuro, precisó que probablemente la cuota chilena de producción de cobre en la década del 80 será todavía mayor, cercana a unos 2.000.000 de toneladas por año. Esto signifi-

ca a precios de hoy una inversión de unos US\$ 5.000.000.000 por lo menos. Tan dinámico desarrollo del sector cuprero significará una duplicación de nuestra producción de subproductos, tales como el molibdeno, oro y plata.

"Este análisis permite concluir en una reactivación del sector minero del país, particularmente al cuprero. Este último deberá experimentar una gran expansión probablemente duplicando su producción a través de inversiones multinacionales del orden de US\$ 5.000 a US\$ 6.000 millones, ya que para el abastecimiento de materias primas a nivel internacional precisamos del ahorro internacional, por tratarse de sumas demasiado elevadas para nuestra economía, y por la necesidad de dirigir el ahorro nacional hacia otras áreas prioritarias de desarrollo."

PRODUCCION VANADIO Chile

(En tons. métricas)

| 1976 | 1977 | 1978 |
|-------|------|------|
| 1.088 | 860 | 689 |

Fuente: Mineral Trade Notes. USA.
Vol. 72, N° 2, Febrero 1979

Nota: Las estadísticas nacionales no registran esta producción, por corresponder a un subproducto resultante de las escorias provenientes de las exportaciones y fundición en el exterior de los minerales de hierro.

ALGUNAS DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS DE ENAMI PARA LA COMPRA DE MINERALES Y PRODUCTOS

— continuación —

ARTICULO 24°.- Modificación N° 333/70. Los lotes de productos que una vez muestreados y ensayados no acusen leyes comerciales, podrán mejorarse con lotes de leyes comerciales sin liquidar que tengan una fecha de cierre de 30 días antes o 60 días después de la del certificado de análisis del lote original de ley no comercial. Vencidos estos plazos sin que el vendedor haya mejorado sus leyes, se entenderá que el dueño transfiere su dominio a ENAMI, pudiendo ésta disponer de los minerales sin ley comercial, o sea para fines estadísticos o para el uso o destino que estime más conveniente, sin que el vendedor pueda interponer reclamo ni recurso alguno en su contra.

PARTICION DE LEYES

ARTICULO 25°.- Los límites de partición de leyes de fino serán los siguientes:

| | | |
|-------------------------------------|-----------------------------|------------------------|
| COBRE: | Hasta 6% | .0,10% |
| | Superior a 6% hasta 12% .. | .0,15% |
| | Superior a 12% hasta 30% .. | .0,20% |
| | Superior a 30% hasta 50% .. | .0,25% |
| | Superior a 50% | .0,30% |
| PLATA: | Hasta 100 gr./ton. | 15 gr./ton. |
| | Sobre 100 gr./ton. | 30 gr./ton. |
| ORO: | Ley hasta 2 gr./ton. | 0,2 gr./ton. |
| | De 2 a 20 gr./ton. | 0,5 gr./ton. |
| | Superior a 20 gr./ton. | 1,0 gr./ton. |
| PLOMO: | Cualquier ley | .0,50% |
| COLORO: | | .0,20% |
| CONSUMO DE ACIDO SULFU-RICO: | Cualquier ley | 0,3 Kg. por Kg. de Cu. |

ARTICULO 26°.- Producido el canje de leyes y si sus resultados acusan diferencias iguales o inferiores a los límites de partición que señala el art. precedente, la liquidación se efectuará conforme al término medio entre ambas leyes. En caso contrario, se enviará a analizar el paquete tercero a cualquiera de los laboratorios que la Empresa tenga designado como arbitrales, a elección del Vendedor, pero con exclusión de aquellos que hubieren efectuado el ensaye de los paquetes primero o segundo.

Si producido el canje de leyes la diferencia entre los resultados de los paquetes 1° y 2° excediera los límites de partición, el Vendedor podrá renunciar, lo que hará por escrito, a recurrir al análisis arbitral, siempre que acepte como ley de liquidación la más baja entre los resultados de los paquetes 1° y 2°.

ARTICULO 27°.- Conocido el análisis del paquete 3°, la ley de liquidación se determinará en la siguiente manera:

a) El resultado del análisis del paquete tercero queda entre los del paquete 1° y 2°. En este caso, para obtener la ley de liquidación se promediará entre el resultado del 3° y el más próximo. La parte que queda más lejos del resultado del arbitraje pagará su costo, y si el resultado arbitral constituye el promedio exacto de los paquetes 1° y 2° la ley de liquidación será el resultado del paquete 3°, y los gastos del arbitraje se pagarán por mitades entre el Vendedor y la Empresa.

b) El resultado del análisis del paquete 3°

queda más arriba que el más alto, o más bajo que el más bajo, de los resultados de los paquetes 1° y 2°, pero con una diferencia no mayor al límite de partición con el más cercano de los resultados de los paquetes 1° o 2°. En este caso, para obtener la ley de liquidación se promediará entre el análisis arbitral y el más próximo de los resultados de los paquetes 1° y 2°. La parte más alejada pagará el costo del análisis arbitral.

c) El resultado del análisis del paquete 3° queda más arriba que el más alto, o más bajo que el más bajo, de los resultados de los paquetes 1° o 2°, pero con una diferencia superior al límite de partición con el más cercano de los valores 1° o 2°. En este caso, se adoptará como ley de liquidación el resultado de aquella parte que sea más cercana al resultado del arbitraje. La parte más alejada correrá con el costo del análisis arbitral.

d) Cualquiera de las partes podrá recurrir al análisis del paquete 4° siempre que el resultado del ensaye del paquete 3° quede más arriba que el más alto o más bajo que el más bajo de los resultados de los paquetes 1° o 2° y cuando la diferencia sea superior a los límites de partición. La parte más alejada correrá con el costo del análisis arbitral.

El resultado del paquete 4° será definitivo y la ley se aceptará como ley de liquidación, sin ulterior recurso.

ARTICULO 28°.- En los casos en que resulte retalla al refinar la muestra, la totalidad de la retalla será mandada a analizar, siendo su resultado definitivo, no pudiéndose aceptar reclamos sobre él.

NORMAS LEGALES

Algunas disposiciones legales, reglamentarias y administrativas publicadas en el Diario Oficial durante los meses de Agosto y Septiembre de 1979, y que dicen relación con la minería:

MINISTERIO DE MINERIA

Diario Oficial 30.443. Decreto número 116. Otorga a Sociedad Calcios Caldera y Cía. Ltda. concesión para explotar carbonato de calcio en forma de conchuelas marinas en comuna de Caldera, provincia de Copiapó, III Región.

MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y RECONSTRUCCION

PROHIBE PARCIALMENTE HASTA LA FECHA QUE INDICA LA EXPORTACION DE DESPERDICIOS DE COBRE Y/O SUS ALEACIONES.

Núm. 379.— Santiago, 11 de Julio de 1979.— Vistos: El Oficio N° 115, de 21 de Junio de 1979, de la Comisión Chilena del Cobre; el decreto ley N° 1.344, de 1976; lo dispuesto en el artículo 5° del Decreto Supremo N° 471, de 29 de Noviembre de 1977, que fijó el texto refundido, coordinado y sistematizado de la ley sobre Comercio de Expor-

tación, de Importación y de Cambios Internacionales y el Decreto Reglamentario N° 2, de 2 de Enero de 1962, ambos de este Ministerio.

Considerando:

1.— Que, teniendo como objetivo orientar la correcta asignación de recursos, no es aconsejable prohibir este tipo de exportaciones.

2.— Que, la industria nacional que utiliza este material como insumo requiere de un plazo de adaptación para alcanzar los niveles necesarios de eficiencia se hace recomendable permitir en forma paulatina y progresiva la exportación de desperdicios de cobre.

3.— Que, con la fijación de este contingente se cumplen dos años desde el inicio del proceso de adaptación, se entenderá que, desde el 1° de Enero de 1980, la exportación referida quedará libre.

Decreto:

Artículo 1°.— Prohibese parcialmente hasta el 31 de Diciembre de 1979 la exportación de desperdicios de cobre y/o sus aleaciones a granel y las fundiciones provenientes de dichos desperdicios, cuyo contenido de cobre sea inferior a 97%, y fíjase para el período un contingente de 1.500 toneladas métricas.

Artículo 2º.— El Banco Central de Chile, en conformidad a las disposiciones legales vigentes, dictará las normas de carácter general para proceder a la licitación del contingente señalado en el Art. 1º de este decreto, la cual será efectuada y adjudicada por la Comisión Chilena del Cobre de acuerdo a sus atribuciones.

MINISTERIO DE MINERIA

Diario Oficial 30.445. Decreto 124. Acepta renuncia que indica y designa Secretario Regional Ministerial de Minería en la III Región a don Humberto Iván Montenegro Arancibia.

BANCO CENTRAL DE CHILE

Diario Oficial 30.448. Sobre normas de licitación de contingente de exportación de desperdicios de cobre y/o sus aleaciones a granel y las fundiciones de dichos desperdicios con un contenido de cobre fino inferior a 97%.

MINISTERIO DE MINERIA

Diario Oficial 30.450. Decreto número 117. Otorga concesión para explotar el carbonato de calcio en forma de conchuelas marinas en la co-

muna de Caldera, provincia de Copiapó, III Región, a Cía. Minera Saint Etienne Ltda.

MINISTERIO DE MINERIA

Diario Oficial 30.452. Decreto número 66.- Autoriza ejecutar labores mineras en los terrenos del Cerro Grande de La Serena, perteneciente al Ministerio de Defensa Nacional, comuna de La Serena, provincia de Elqui, IV Región.

MINISTERIO DE MINERIA

Diario Oficial 30.460. Decreto número 135.— Designa al Subsecretario de Minería, Teniente Coronel (I) de Carabineros, don Bonifacio Arturo Neira Moraga, como subrogante del Ministro de Minería en su calidad de miembro del Directorio de la Empresa Nacional de Petróleo.

MINISTERIO DE MINERIA

Diario Oficial 30.463. Decreto Ley número 2848 Modifica inciso primero del artículo 198 del Código de Minería, relativo al régimen de inembargabilidad de las pertenencias mineras.- Decreto Ley 2849.- Interpreta los artículos 8 y 11 del Decreto ley Nº 1.056, de 1975.

PRECIO DEL COBRE 1940 - 1978

(Bolsa de Metales de Londres)
(Centavos de US\$ / Libra)

| Año | Precio Nominal | Precio Real | | Año | Precio Nominal | Precio Real | |
|------|----------------|--------------------|-------------------------|------|----------------|--------------------|-------------------------|
| | (US\$ Ctvos.) | (US\$ ctvos. 1976) | (US\$ ctvos. Dic. 1978) | | (US\$ Ctvos.) | (US\$ ctvos. 1976) | (US\$ ctvos. Dic. 1978) |
| 1940 | 10,60 | 47,90 | 56,99 | 1960 | 30,77 | 59,30 | 70,41 |
| 1941 | 11,16 | 45,29 | 53,91 | 1961 | 28,71 | 55,57 | 66,00 |
| 1942 | 11,17 | 40,17 | 47,74 | 1962 | 29,26 | 56,45 | 67,11 |
| 1943 | 11,17 | 38,35 | 45,59 | 1963 | 29,30 | 56,71 | 67,36 |
| 1944 | 11,17 | 38,14 | 45,22 | 1964 | 43,98 | 84,94 | 100,87 |
| 1945 | 11,16 | 37,40 | 44,46 | 1965 | 58,64 | 111,03 | 132,07 |
| 1946 | 13,89 | 40,80 | 48,40 | 1966 | 69,47 | 127,32 | 151,35 |
| 1947 | 23,48 | 56,17 | 66,70 | 1967 | 51,13 | 93,52 | 111,15 |
| 1948 | 24,11 | 53,28 | 63,28 | 1968 | 56,10 | 100,10 | 119,11 |
| 1949 | 21,90 | 50,92 | 60,50 | 1969 | 66,54 | 114,28 | 135,80 |
| 1950 | 22,35 | 50,00 | 59,44 | 1970 | 64,10 | 106,19 | 126,18 |
| 1951 | 27,54 | 55,32 | 65,73 | 1971 | 49,27 | 79,12 | 94,03 |
| 1952 | 32,35 | 66,81 | 79,29 | 1972 | 48,57 | 74,59 | 88,63 |
| 1953 | 32,18 | 67,38 | 80,05 | 1973 | 80,78 | 109,68 | 130,29 |
| 1954 | 31,27 | 65,32 | 77,59 | 1974 | 93,27 | 106,55 | 126,73 |
| 1955 | 43,90 | 91,50 | 108,66 | 1975 | 55,94 | 58,51 | 69,49 |
| 1956 | 41,07 | 82,87 | 98,49 | 1976 | 63,55 | 63,55 | 75,48 |
| 1957 | 27,46 | 53,86 | 64,01 | 1977 | 59,34 | 55,98 | 66,45 |
| 1958 | 24,73 | 47,84 | 56,85 | 1978 | 61,89 | 54,11 | 64,27 |
| 1959 | 29,74 | 57,41 | 68,21 | | | | |

Fuente: Banco Central de Chile
Precio real: deflactado por IPM-USA.

COBRE

Cobre, elemento químico perteneciente al primer grupo y segundo subgrupo del sistema periódico de los elementos. Su símbolo es Cu, el número atómico es 29 y su peso 63,54; tiene dos isótopos estables. Se encuentra en la naturaleza en estado libre (c. nativo) o en forma de compuesto en los siguientes minerales: calcosina, calcopirita, cuprita, malaquita y azurita. Conocido desde la prehistoria, lo utilizaron mucho los griegos y romanos, sobre todo en aleación con el estaño (bronce *). Es un metal de color rojo claro, muy dúctil, maleable y el mejor conductor del calor y de la electricidad después de la plata; funde a 1.083° C, su punto normal de ebullición es de 2.595° C y su peso específico es 8,92. No se altera en presencia del aire seco; en cambio, con la humedad se recubre de una capa de carbonato básico que le da la característica pátina (verde cobre) y lo protege de ataques ulteriores; reacciona en frío con el ácido nítrico y con ácidos orgánicos, raras veces con otros ácidos; el amoníaco lo disuelve en presencia del oxígeno, formando el oxiamoniuro de c., capaz de disolver la celulosa. El c. forma compuestos con el azufre, el carbono, los halógenos y los cianuros alcalinos. En pequeñísimas cantidades es indispensable para la vida de muchas especies animales y vegetales; pero es muy venenoso para los organismos inferiores, por lo que se emplea como anticriptogámico. Se halla contenido en los moluscos en forma de hemocianina.

El c. se prepara de diversos modos, según el mineral que se utiliza; si es bajo la forma de óxido, es suficiente la reducción con carbón; si se parte de un sulfuro, es preciso someterlo antes a una torrefacción parcial para reducir la cantidad de azufre. Los distintos métodos proporcionan c. bruto, y su refinamiento se hace casi exclusivamente por vía electrolítica. En un baño electrolítico, que contiene una solución diluida de ácido sulfúrico y sulfato de c., se sumergen una serie de electrodos: el cátodo está constituido por láminas finísimas de c. puro y el ánodo por gruesas láminas de c. bruto. Actuando con un voltaje muy bajo, el metal puro se deposita sobre el cátodo, mientras que las impurezas se precipitan hacia el fondo o bien permanecen en solución (ya que están constituidas por iones más electropositivos que el cobre).

Existen dos series de compuestos del c., los cuprosos y los cúpricos. Entre los primeros, que se oxidan fácilmente y son poco estables, figuran el sulfuro cuproso, Cu_2S , contenido en la calcosina, y el óxido cuproso, Cu_2O , contenido en la cuprita, que se emplea para barnizar el casco de los buques porque impide que se forme en ellos vegetación marina. Entre los compuestos cúpricos más estables, recordemos: el óxido cúprico, CuO , que se obtiene por calcinación del carbono o por recalentamiento del c. finamente dividido a alta temperatura en presencia de oxígeno y que se utiliza en la industria del vidrio y de esmaltes; el sulfuro cúprico, CuS , que se prepara por la acción del ácido sulfhídrico sobre las sales cúpricas; el sulfato cúprico, $CuSO_4$, llamado también vitriolo azul, que cristaliza con cinco moléculas de agua en gruesos cristales azules. Es la sal más importante y se obtiene tratando el c. con ácido sulfúrico a 300° C aproximadamente: se utiliza en agricultura como anticriptogámico, como antídoto para envenenamientos de fósforo y en galvanoplastia. El arsenito cúprico, $CuHAsO_3$, sal básica verde brillante, se obtiene por medio del sulfato de c. y arsenito sódico y se utiliza como colorante y como antiparásito.

El c. forma numerosas e importantes aleaciones con diversos metales; entre otras recordamos especialmente el bronce* (c. y estaño); latón* (c. y cinc) la aleación delta (c.-cinc-hierro-plomo-manganeso), muy resistente a la acción del agua del mar, y la aleación de Devarda (c.-aluminio-cinc). Los mayores productores de c. son los Estados Unidos, y le siguen la Unión Soviética, Chile, Zambia, Canadá, etc.

Arte. La metalurgia significa la culminación de la revolución neolítica y el comienzo de la técnica moderna. Pero rehacer los primeros pasos de esta actividad no es fácil, pues nos faltan datos cronológicos suficientes para fijar el proceso de la misma. Cabe sospechar que los primeros metales conocidos serían los que se encuentran en estado nativo o son de fácil obtención de los minerales que los contienen. Acaso el oro fuera el primero y el c. se descubriría al buscarse aquél. En todo caso es indudable que durante las etapas neolíticas en el Próximo Oriente se llegaría al conocimiento y utilización del c. y sólo unos siglos más tarde, acaso para contener los minerales del c., naturalmente, impurezas como el antimonio y el estaño, se descubriría que la aleación del c. en estos últimos produce un metal más duro y de fusión más fácil, que es el bronce*. Si en los focos de origen es indudable una etapa previa del uso del c., en las zonas secundarias, por ejemplo el O. de Europa, no podemos estar seguros de la mayor antigüedad o contemporaneidad entre aquel metal y su aleación. En el Próximo Oriente puede fijarse hacia el quinto milenio el inicio de la metalurgia del c., que alcanzaría España hacia el tercer milenio, siendo las piezas más corrientes los anillos, punzones o pequeños puñales.

Durante la época clásica y parte de la Edad Media, el trabajo del c. decayó un tanto. La ciudad de Limoges (Francia) fue la que dio una revalorización al c. a partir del siglo XII, pudiendo decirse que en este siglo y los dos siguientes el c. tuvo su mayor apogeo. En efecto, de los talleres de Limoges irradian al resto de Europa multitud de obras realizadas con este metal y que se llamaron "limosinas". En arte religioso se hicieron relicarios, cruces, vasos sagrados, imágenes, etc., y en arte civil, espadas, vasos, platos, encuadernaciones, etc. El c. sustituyó a los metales preciosos en todas las obras mencionadas, y fue precisamente con el esmalte por lo que cobraron fama las obras de Limoges. Pero no podemos dejar de aclarar que es muy probable que las obras llamadas "limosinas" no fueran productos franceses, sino españoles, que luego eran distribuidos desde Limoges. Téngase en cuenta la cantidad de esmaltes sobre c. y piezas sólo de c. que se encuentran en España, principalmente en Cataluña, Aragón y Navarra. Algunas piezas son excepcionales, como el retablo de San Miguel in Excelsis (Navarra) o el frontal de Silos (Museo de Burgos). Sea cual fuere el lugar de origen, los trabajos en c. son a veces de gran exquisitez artística, aunque la mayoría son obras muy repetidas y con temas muy poco variados.

En la Edad Moderna volvió a olvidarse el c. como metal artístico y sólo hay alguna obra aislada, como la estatua colosal de San Carlos Borromeo de Arona (Novara), realizada en 1626. Ya en el siglo XIX, en Francia se volvió a trabajar el c., pero sin originalidad, puesto que no se hizo más que imitar las obras de la Edad Media. BRONCE*, ESMALTE*, GRABADO*.

Fuente: Enciclopedia Salvat-Monitor 62.

INFORMACIONES ESTADISTICAS

Mediante este Boletín SONAMI entrega a sus asociados un servicio informativo sobre estadísticas nacionales e internacionales de interés para la minería, que ha sido preparadas con antecedentes propios y/o recopilaciones de fuentes especializadas, señaladas en cada caso:

PRECIO DEL COBRE

Bolsa Metales de Londres
Centavos US\$ por Libra Cu
Fuente: Comisión Chilena del Cobre

| SEP. 79 | COTIZACION DIARIA |
|---------|----------------------|
| 3 | 96,08 |
| 4 | 97,34 |
| 5 | 96,49 |
| 6 | 95,58 |
| 7 | 91,38 |
| 10 | 94,66 |
| 11 | 94,95 |
| 12 | 93,74 |
| 13 | 90,84 |
| 14 | 91,73 |
| 17 | 90,04 |
| 18 | 90,99 |
| 19 | 88,38 |
| 20 | 89,65 |
| 21 | 90,71 |
| 24 | 93,61 |
| 25 | 96,96 |
| 26 | 102,36 |
| 27 | 110,23 |
| 28 | 108,58 |

PROMEDIO MENSUAL

| Mes | 1978 | 1979 |
|----------|-------|-------|
| Enero | 57,18 | 75,26 |
| Febr. | 55,19 | 88,19 |
| Marzo | 56,91 | 92,97 |
| Abril | 58,29 | 95,20 |
| Mayo | 59,06 | 87,37 |
| Junio | 60,43 | 85,18 |
| Julio | 60,62 | 82,18 |
| Agosto | 64,72 | 89,64 |
| Septbre. | 65,40 | 95,06 |

PRECIOS PROMEDIOS ORO Y PLATA

Londres - Spot - (Contado)

| 1979 Mes | ORO US\$/Onza | PLATA T US\$/Onza T |
|-------------|------------------|------------------------|
| Enero | 222,129 | 6,21002 |
| Febrero | 245,630 | 7,34709 |
| Marzo | 242,198 | 7,41621 |
| Abril | 239,675 | 7,45084 |
| Mayo | 257,678 | 8,39377 |
| Junio | 279,2135 | 8,55901 |
| Julio | 294,8725 | 9,15617 |
| Agosto | 300,8055 | 9,30829 |
| Septbre. | 354,4975 | 13,74355 |

Fuente: ENAMI

UNIDAD TRIBUTARIA

(en pesos)

Fuente: Publicaciones SII.

| Mes | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|----------|--------|--------|--------|---------|----------|
| Enero | 37,00 | 176,00 | 492,00 | 818,00 | 1.082,00 |
| Febrero | 37,00 | 188,00 | 517,00 | 843,00 | 1.098,00 |
| Marzo | 49,00 | 208,00 | 548,00 | 858,00 | 1.122,00 |
| Abril | 57,00 | 229,00 | 580,00 | 879,00 | 1.140,00 |
| Mayo | 69,00 | 260,00 | 615,00 | 904,00 | 1.172,00 |
| Junio | 83,00 | 291,00 | 644,00 | 928,00 | 1.202,00 |
| Julio | 96,00 | 320,00 | 688,00 | 947,00 | 1.232,00 |
| Agosto | 115,00 | 359,00 | 690,00 | 966,00 | 1.263,00 |
| Septbre. | 126,00 | 391,00 | 717,00 | 990,00 | 1.308,00 |
| Oct. | 137,00 | 413,00 | 741,00 | 1018,00 | 1.369,00 |
| Nov. | 150,00 | 444,00 | 768,00 | 1048,00 | 1.422,00 |
| Dic. | 163,00 | 474,00 | 800,00 | 1068,00 | |

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Fuente: Inst. Nac. de Estadísticas

INDICE GENERAL

| Variación | Respecto a Dic. | Puntos | |
|-----------|-----------------|--------|----------|
| Dic. 1978 | 1,5% | 30,3 | 2.575,78 |
| Enero 79 | 2,2 | 2,2 | 102,23 |
| Febrero | 1,6 | 3,9 | 103,89 |
| Marzo | 2,8 | 6,8 | 106,81 |
| Abril | 2,6 | 9,6 | 109,58 |
| Mayo | 2,5 | 12,3 | 112,34 |
| Junio | 2,5 | 15,2 | 115,16 |
| Julio | 3,6 | 19,3 | 119,32 |
| Agosto | 4,7 | 24,96 | 124,96 |
| Sep. | 3,9 | 29,9 | 129,86 |

VALOR UNIDAD DE FOMENTO

(Diario Oficial)

| OCTUBRE 1979 | VALOR U. Fom. | OCTUBRE 1979 | VALOR Unidad Fom |
|-----------------|------------------|-----------------|---------------------|
| 10 | \$ 780,90 | 28 | \$ 798,44 |
| 11 | 781,87 | 29 | 799,43 |
| 12 | 782,83 | 30 | 800,42 |
| 13 | 783,80 | 31 | 801,41 |
| 14 | 784,77 | NOVIEMBRE | |
| 15 | 785,74 | 1979 | |
| 16 | 786,71 | 1 | 802,40 |
| 17 | 787,68 | 2 | 803,39 |
| 18 | 788,65 | 3 | 804,38 |
| 19 | 789,63 | 4 | 805,37 |
| 20 | 790,60 | 5 | 806,37 |
| 21 | 791,58 | 6 | 807,36 |
| 22 | 792,55 | 7 | 808,36 |
| 23 | 793,53 | 8 | 809,36 |
| 24 | 794,51 | 9 | 810,36 |
| 25 | 795,49 | | |
| 26 | 796,48 | | |
| 27 | 797,46 | | |

DEUDA EXTERNA GENERAL DE CHILE 1946 - 1978.

(Mills. de dólares, porcentajes)

| AÑO | I Deuda Ex- terna General 1956/1978 | II Reservas Brutas | III Deuda Ex- terna Gene- ral descont. Reservas Brutas (I - II) | IV Deuda Ex- terna Gene- ral Real (Columna III) deflact. IPM - USA 1976 = 100 | V Índice Deuda Ex- terna Gene- ral Real 1960 = 100 | VI Variación anual Deuda Externa Ge- neral Real (%) | (1) Deuda Externa General 1946 a 1955 |
|-------------|--|--------------------------|--|--|---|--|--|
| 1956 | 403 | | | | | | |
| 1957 | 443 | | | | | | |
| 1958 | 499 | | | | | | |
| 1959 | 551 | | | | | | |
| 1960 | 746 | 119 | 627 | 1.235 | 100,0 | — | 1946 354 |
| 1961 | 1.010 | 104 | 906 | 1.792 | 145,1 | +45,1 | |
| 1962 | 1.255 | 106 | 1.149 | 2.265 | 183,4 | +26,4 | 1947 374 |
| 1963 | 1.469 | 114 | 1.355 | 2.680 | 217,0 | +18,3 | |
| 1964 | 1.635 | 131 | 1.504 | 2.968 | 240,3 | +10,8 | 1948 370 |
| 1965 | 1.781 | 182 | 1.599 | 3.046 | 246,6 | + 2,6 | |
| 1966 | 1.852 | 234 | 1.618 | 3.030 | 245,3 | - 0,5 | 1949 384 |
| 1967 | 1.908 | 200 | 1.708 | 3.170 | 256,7 | + 4,6 | |
| 1968 | 2.201 | 288 | 1.913 | 3.455 | 279,8 | + 9,0 | 1950 392 |
| 1969 | 2.689 | 433 | 2.256 | 3.886 | 314,6 | +12,5 | |
| 1970 | 3.123 | 505 | 2.618 | 4.408 | 356,9 | +13,4 | 1951 389 |
| 1971 | 3.196 | 290 | 2.906 | 4.707 | 381,1 | + 6,8 | |
| 1972 | 3.602 | 271 | 3.331 | 5.065 | 410,1 | + 7,6 | 1952 395 |
| 1973 | 4.048 | 401 | 3.647 | 4.807 | 389,2 | - 5,1 | |
| 1974 | 4.774 | 535 | 4.239 | 4.620 | 374,1 | - 3,9 | 1953 411 |
| 1975 | 5.263 | 427 | 4.836 | 5.058 | 409,6 | + 9,5 | |
| 1976 | 5.195 | 816 | 4.379 | 4.379 | 354,6 | -13,4 | 1954 397 |
| 1977 | 5.434 | 871 | 4.563 | 4.309 | 348,9 | - 1,6 | |
| 1978 Agosto | 6.243 | 1.405 | 4.838 | 4.302 | 348,3 | - 0,2 | 1955 407 |

FUENTE: Banco Central de Chile.
Para el período 1946 - 1959 sólo se dispone de las cifras de Deuda Externa Nominal.

Columna I: DEUDA EXTERNA GENERAL: Son los saldos netos pendientes de pago al exterior al 31 de Diciembre de cada año considerándose: La deuda externa tradicional, vale decir, la deuda del sector público y del sector privado con garantía pública. La deuda con el FMI. La deuda externa del sector privado directa (cob. diferida). Los créditos financieros al sector privado Decreto 1.272 (arts. 14, 15 y 16) y las líneas de corto plazo al sistema monetario (Bco. Central, Bcos. Comerciales y del Banco del Estado).

Columna II: RESERVAS BRUTAS DEL SISTEMA MONETARIO: Son todos los activos del sistema monetario (Bco. Central y Bcos. Comerciales) al 31 de Diciembre de cada año. Se ha corregido en esta serie el valor del oro que se entrega en las reservas internacionales por el valor promedio comprador al cierre en el mercado de Londres al mes de Diciembre de cada

año. Igualmente se consideró en forma neta los convenios de créditos recíprocos.

Columna III: DEUDA EXTERNA GENERAL DESCONTADAS LAS RESERVAS BRUTAS: Se refiere a la posición deudora neta del país con el exterior (Columna I - Columna II).

Columna IV: DEUDA EXTERNA GENERAL REAL: Corresponde a la Columna III deflactada por el IPM de Estados Unidos con base Diciembre 1976. Esta serie permite hacer comparaciones anuales sobre la deuda externa en términos reales.

Columna V: INDICE DEUDA EXTERNA GENERAL REAL: Se refiere al índice de variación con base 1960=100 de la serie presentada en la Columna IV.

Columna VI: VARIACION ANUAL DEUDA EXTERNA GENERAL REAL: Se refiere a la variación anual del endeudamiento. Se deduce de las Columnas IV ó V.

BALANZA DE PAGOS

(Cifras en millones de dólares)

| ESPECIFICACION | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 1/ |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| EXPORTACIONES | 1.255 | 1.133 | 978 | 1.429 | 2.294 | 1.782 | 2.392 | 2.635 | 3.071 |
| — Cobre | 840 | 701 | 618 | 1.056 | 1.624 | 868 | 1.233 | 1.139 | 1.216 |
| — Otros Bienes | 272 | 296 | 229 | 255 | 527 | 722 | 883 | 1.046 | 1.257 |
| — Servicios | 143 | 136 | 131 | 118 | 143 | 192 | 276 | 450 | 598 |
| IMPORTACIONES | 1.160 | 1.225 | 1.331 | 1.626 | 2.331 | 1.999 | 1.946 | 2.723 | 3.386 |
| SALDO BZA. CO-MERCIAL 2/ | 156 | - 18 | - 255 | - 137 | 135 | - 118 | 460 | - 58 | - 417 |
| SALDO CTA. CTE. | - 81 | - 189 | - 307 | - 288 | - 211 | - 491 | 148 | - 399 | - 721 |
| SALDO CAPITALES AUTON. | 268 | - 27 | 327 | 242 | 228 | 299 | 235 | 346 | 1.351 |
| SALDO BZA. DE PAGOS | 114 | - 300 | - 229 | - 112 | - 45 | - 275 | 455 | - 7 | 630 |

1/ Cifras provisionales.

2/ Definido como saldo entre exportaciones e importaciones de bienes.

| AÑO | Relación: Tipo de cambio vigente 1/ Tipo de cambio implícito | Precio real del cobre 2/ (en ctvos. de US\$ de dic. 1978 por libra) |
|------|---|---|
| 1970 | 0,64 | 126,18 |
| 1971 | 0,57 | 94,03 |
| 1972 | 0,51 | 88,63 |
| 1973 | 0,62 | 130,29 |
| 1974 | 0,74 | 126,73 |
| 1975 | 1,01 | 69,49 |
| 1976 | 0,90 | 75,48 |
| 1977 | 0,82 | 66,45 |
| 1978 | 0,93 | 64,27 |

1/ La tasa de cambio implícita refleja tanto la inflación interna como la inflación mundial. (Ver Exposición Hacienda Pública, enero 1979).

2/ Deflactado por el Índice de Precios al Por Mayor de Estados Unidos.

Durante el período 1964 - 1969 los precios del cobre fueron los siguientes:

(en centavos de US\$ de dic. 1978)

| 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 100,87 | 132,07 | 151,35 | 111,15 | 119,11 | 135,80 |

Fuente: Banco Central de Chile.

PRINCIPALES MINAS DE COBRE EN EL MUNDO

(Continuación)

| Mina | Compañía | País | Reser estim. de Cu | Ley | Capac |
|------------------|--------------|------------|--------------------|------|-------|
| Ruttan | Sherrit Gord | Canadá | 51 | 1,07 | 30 |
| Mantos Blancos | M. Hoschild | Chile | 23 | 1,30 | 30 |
| Kakanda | Gecamines | Zaire | 50 | 2,00 | 30 |
| Kambove W | Gecamines | Zaire | 40 | 2,00 | 30 |
| Mamut | Cons. Jap | Malasia | 178 | 0,48 | 30 |
| Geco | Noranda | Canadá | 200 | 0,50 | 29 |
| Prince Lyell Mt. | Lyell | Australia | 6 | 1,47 | 28 |
| Sto. Tomás | Philex | Filipinas | 125 | 0,48 | 28 |
| Los Bronces | Disputada | Chile | 50 | 1,10 | 28 |
| Vogelstruitb | Prieska | Sud Africa | 47 | 1,74 | 25 |
| Mankayan | Lepanto | Filipinas | 150 | 0,50 | 25 |
| Musoshi | Gecamines | Zaire | 30 | 2,00 | 25 |
| Sipalay | Marinduque | Filipinas | 350 | 0,52 | 25 |

- 1.- El listado se ha efectuado en base a la capacidad de producción; cuando esta cifra no ha estado disponible, se ha tomado la máxima producción de los últimos años.
- 2.- No se ha considerado la producción de una empresa cuando ella proviene de diferentes minas pequeñas. Por esta razón, países que son grandes productores de cobre, como Rusia, figuran escasamente representados en la lista.
- 3.- Kamoto consta de una parte abierta (155.000 t) y una parte subterránea (75.000 t).



DECRETO RELATIVO INEMBARGABILIDAD MINAS

En el Diario Oficial N° 30.463, de 11 de Septiembre, aparece publicado el siguiente Decreto Ley N° 2848, de 22 de Agosto pasado, del Ministerio de Minería:

Núm. 2848.- Vistos: lo dispuesto en los Decretos Leyes N°s. 1 y 128, de 1973; 527 y 788, de 1974; 991 de 1976, y

CONSIDERANDO:

Que la actividad minera requiere de importantes inversiones de capital para su adecuado desarrollo, lo que hace indispensable facilitar la obtención de créditos mediante la modificación del principio legal de la inembargabilidad que rige para las pertenencias mineras.

La Junta de Gobierno de la República de Chile, en ejercicio de sus potestades constituyente y legislativa, ha acordado dictar el siguiente,

DECRETO LEY:

Artículo único. Sustitúyese el inciso primero del artículo 198 del Código de Minería, por el siguiente:

"Sin perjuicio de los derechos de los acreedores hipotecarios, no se podrá embargar ni enajenar

la pertenencia del deudor, las cosas que se reputan inmuebles accesorios ni las provisiones introducidas en ella para su laboreo".

Regístrese en la Contraloría General de la República, publíquese en el Diario Oficial e insértese en la Recopilación Oficial de dicha Contraloría.- AUGUSTO PINOCHET UGARTE, General de Ejército, Presidente de la República.- JOSE T. MERINO CASTRO, Almirante, Comandante en Jefe de la Armada.- CESAR MENDOZA DURAN, General Director de Carabineros.- FERNANDO MATTHEI AUBEL, General del Aire, Comandante en Jefe de la Fuerza Aérea.- Carlos Quiñones López, Contraalmirante, Ministro de Minería".

El Supremo Gobierno, al adoptar dicha resolución, ha tenido a bien acoger la petición formulada por la Sociedad Nacional de Minería, al respecto.

En consecuencia, con la referida modificación al Código de Minería se permite constituir hipotecas sobre las pertenencias mineras, con lo cual se hace accesible al minero el crédito privado.

SONAMI, al poner lo anterior en conocimiento de las Asociaciones Mineras, no puede menos que destacar la intervención personal de S.E. el Presidente de la República en la solución del grave problema crediticio que afecta a la Minería en general.

MAQUILAS DE ENAMI

Las maquilas de la Empresa Nacional de Minería que cubren sus costos de operación y de recuperación metalúrgica, se rigen por los parámetros siguientes:

MES: OCTUBRE 1979

Cobre

| | |
|--|-----------|
| Minerales de Fundición Directa..... | Ley - 1,1 |
| Concentrados de Fundición Directa..... | Ley - 1,2 |
| Precipitados de Fundición Directa..... | Ley - 1,5 |

Fusión y Conversión

| | |
|--|------------|
| Por 1 ton. de carga en Precipitados..... | US\$ 50,00 |
| Por 1 ton. de carga de Concentrados y minerales de Fundición Directa..... | US\$ 70,00 |

Refinación

Por 1 ton m. de cobre electrolítico US\$ 188,00

Minerales de Concentración

Por 1 ton. de mineral US\$ 10,26
Recuperación metalúrgica: 89% Cu Ins.

Minerales de Lixiviación

Por 1 ton. de mineral y ley 3% Cobre
Soluble US\$ 23,79
Recuperación metalúrgica: 84%

Leyes medias para los efectos de los cálculos de Tarifas:

Base: Concentrados 25% Cobre
Precipitados. 70% Cobre

TASAS DE COTIZACIÓN PARA EMPLEADOS Y OBREROS

(% sobre remuneración imponible)

| AÑO | EMPLEADOS (PARTICULARES) | OBREROS |
|-----------|-----------------------------|---------|
| 1970 | 59,3 | 48,9 |
| 1971 | 59,0 | 49,7 |
| 1972 | 59,0 | 49,9 |
| 1973 | 59,0 | 49,9 |
| 1974 | 64,8 | 56,9 |
| 1975 | 59,3 | 51,4 |
| 1976 | 59,1 | 51,2 |
| 1977 | 56,1 | 48,2 |
| 1978 | 46,2 | 38,7 |
| 1979 Sep. | 44,0 | 36,2 |

Fuente: Banco Central de Chile.

GASTOS, INGRESOS Y DEFICIT FISCAL CONSOLIDADO COMO PORCENTAJE DEL G. P. G. B.

(Cifras en porcentajes)

| AÑO | Gastos | Ingresos | Déficit | Déficit /Gastos |
|------|--------|----------|---------|-----------------|
| 1970 | 26,97 | 24,19 | 2,78 | 10,3 |
| 1971 | 30,97 | 20,21 | 10,76 | 34,7 |
| 1972 | 30,74 | 17,86 | 12,88 | 41,9 |
| 1973 | 42,72 | 19,17 | 23,55 | 55,1 |
| 1974 | 31,65 | 21,33 | 10,32 | 32,6 |
| 1975 | 26,22 | 23,17 | 3,05 | 11,6 |
| 1976 | 27,22 | 24,50 | 2,72 | 10,0 |
| 1977 | 28,04 | 25,76 | 2,28 | 8,1 |
| 1978 | 30,11 | 28,87 | 1,24 | 4,1 |

Fuente: Banco Central de Chile.

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (% Variación de diciembre a diciembre de cada año)

| AÑO | Objetivo Inflación | Dinero (M ₁) | Emisión |
|------|-----------------------|--------------------------|---------|
| 1970 | 34,9 | 66,2 | 70,3 |
| 1971 | 22,1 | 113,4 | 132,7 |
| 1972 | 163,4 | 151,8 | 173,7 |
| 1973 | 508,1 | 362,9 | 461,6 |
| 1974 | 375,9 | 231,2 | 222,5 |
| 1975 | 340,7 | 257,2 | 312,7 |
| 1976 | 174,3 | 189,4 | 266,3 |
| 1977 | 63,5 | 113,5 | 94,4 |
| 1978 | 30,3 | 65,0 | 56,2 |

NORMAS SOBRE NEGOCIACION COLECTIVA

El 1º de Octubre en curso, en las Oficinas de la Sociedad Nacional de Minería y ante diversos representantes de Industrias del Sector Minero y Consejeros de SONAMI, el Abogado y Consejero de la Comisión Legislativa Primera, señor Walter Riesco Salvo, ofreció la siguiente charla respecto a las Normas sobre Negociación Colectiva:

El Presidente de SONAMI me solicitó concurrir a esta sede y dar una breve explicación respecto a las normas sobre negociación colectiva. Me señaló el señor Presidente que la idea de SONAMI es enviar a los asociados una circular con los aspectos más relevantes, en lo que dice relación con estas normas sobre negociación colectiva, y además dar una charla, que más bien la llamaría yo un cambio de ideas, respecto a estas normas, que probablemente más de alguno de Uds. ya ha puesto en aplicación en algún tipo de negociación, o está pronto a hacerlo, porque este periodo inicial de negociación se principió el 16 de Agosto y termina en Abril del año próximo.

Las disposiciones del Decreto Ley sobre negociación colectiva forman parte de una serie de Decretos Leyes cuyo conjunto se ha dado en llamar Plan Laboral. Fundamentalmente estas disposiciones tienen relación con las siguientes materias:

Determinadas modificaciones constitucionales, porque dados los términos de la Constitución Política y sus modificaciones, algunas normas contenidas en el Plan Laboral, especialmente las que tienen relación con la Gran Minería del Cobre, hacían necesaria una modificación de estas disposiciones constitucionales.

Estas están contenidas en el Decreto Ley N° 2755.

Enseguida, normas sobre organizaciones sindicales, porque el sistema económico imperante en el país y el sistema de libertad en general que el Gobierno propicia, hacían necesaria una modificación fundamental del primitivo sistema sobre organizaciones y asociaciones sindicales; y además había que adecuar esas normas sobre sindicatos a las disposiciones actuales sobre negociación colectiva.

Estas normas sobre organizaciones sindicales están contenidas en el Decreto Ley N° 2756.

A continuación era necesario poner en vigencia las disposiciones sobre lo que se ha llamado "asociaciones gremiales" que son asociaciones de empleadores. Primitivamente los empleadores se asociaban en entidades que llamaban sindicatos, aun cuando no tenían las características propias de una asociación sindical de trabajadores, como es el caso del sindicato de camioneros u otros, o en corporaciones, que tampoco era una entidad que representara fielmente el objeto que debe tener una asociación gremial. Por otra parte, el acuerdo de la Organización Internacional del Trabajo, acuerdo N° 87, perentoriamente expresa que en los países signatarios deben organizarse y deben dictarse normas respecto a la organización de sindicatos de "trabajadores" y "empleadores". De manera que para dar cumplimiento a estas normas de la OIT, como asimismo por la necesidad que representaba tener organizaciones especiales de empleadores, se dictó el decreto ley sobre asociaciones gremiales, que en síntesis contiene disposiciones muy parecidas a las

organizaciones sindicales, que están reglamentadas en el Decreto Ley N° 2757.

Enseguida se dictó el Decreto sobre negociación colectiva, que es el que vamos a analizar en esta oportunidad.

Se modificaron en otro Decreto Ley, el N° 2760, algunas disposiciones del Decreto Ley N° 211 sobre libre competencia, porque se estimó que algunas acciones de organizaciones sindicales, actuando en conjunto con empleadores, podrían importar la ejecución de actos que atentaran en contra de la libre competencia. De manera que se estimó necesario adicionar también estas disposiciones legales.

Por último, el Decreto Ley N° 2759 establece disposiciones varias que adecuan las normas del Decreto Ley N° 2200, que contiene los libros 1º y 2º del Código del Trabajo, que ya había sido puesto en vigencia el año pasado, necesarias para que resulten compatibles con estas nuevas disposiciones laborales.

En lo que dice relación con la negociación colectiva y como un preámbulo del análisis de las normas de esta ley, cabe tener presente algunas explicaciones generales que ha dado el Ministro del Trabajo, aun antes de poner en vigencia los Decretos Leyes, y que dicen relación con los objetivos primordiales que se persigue con esta legislación.

Ha dicho el Ministro del Trabajo que estas normas sobre negociación colectiva deben tender a una negociación eficiente y justa, lo cual aconseja radicarla en la unidad de la empresa, punto fundamental en lo que se refiere a negociación colectiva.

Se reconoce en las normas sobre negociación colectiva, una identidad de cada empresa que es distinta a otras empresas; una realidad absolutamente diferente en cada una de ellas, de modo que en el sector textil, por ejemplo, no pueden convenirse determinadas condiciones de trabajo generales a esta industria, o sector de la producción, porque puede que hayan fábricas textiles que tienen maquinarias anticuadas; otras que tienen maquinarias más modernas; otras que tienen mejor ubicación; otras que tienen acceso a determinados insumos en forma distinta a las anteriores; que tienen mercados distintos, etc.

Entonces, para la ley cada una de estas empresas es distinta su realidad y situación económica lo que, por consiguiente, no permite la negociación por área de actividad, sino por empresa.

En segundo lugar, se ha dicho que esta negociación es tecnicada, y esto emana también del objetivo de condicionalidad que vimos anteriormente.

Tecnicada, porque se trata aquí de no luchar por una determinada condición de trabajo o un reajuste sobre ninguna base o bases inciertas. Con anterioridad, cuando existía en el país el sistema de fijación de precios se negociaba con los trabajadores mediante un "tira y afloja", que casi nunca decía relación con los costos de la empresa misma, porque en definitiva y generalmente esos costos

eran trasladados posteriormente a los consumidores, de manera que el trabajador planteaba su peticionario excediendo incluso lo que pensaba obtener, política que comúnmente se denominaba "tejo pasado", el empleador ofrecía y se iba llegando a un término medio, lo que no decía relación con la realidad misma de la empresa. Hoy día se dice que la negociación es tecnicada, porque se trata de compartir determinados aumentos de productividad. Vamos a ver que en la negociación colectiva hoy se parte con un "piso" que es las condiciones o remuneraciones del trabajador en un momento dado, aumentadas de acuerdo al IPC. Hoy día no existe la discusión que anteriormente se planteaba en cuando se daba el IPC o menos que el IPC, o un poco más que el IPC. El empleador debe ofrecer al trabajador las condiciones de trabajo en moneda del mismo valor adquisitivo, y lo que se discute, en consecuencia, es lo que esté por sobre eso, que en el fondo es el aumento de productividad que puede tener la empresa. Ahora bien, para conocer los trabajadores y el empleador que es lo que va a repartir, tiene que conocer la realidad económica y las posibilidades de la empresa; por eso se dice que es una negociación tecnicada. Por último, ha dicho el Ministro del Trabajo que es una negociación responsable e integradora.

Se parte de la base que el sistema tiende a eliminar la lucha de clases. Aquí hay distintos elementos de una empresa que trabajan, laboran hacia un mismo fin, con una misma meta, y, a través de esta discusión de reparto del aumento de productividad de la empresa, se llega a integrar a los sectores laboral y empresarial. Es a su vez responsable, porque, si tanto empleadores como trabajadores llevan la cosa más allá de lo que es la realidad de la empresa, corren el riesgo de perder en definitiva la fuente de trabajo. Si el trabajador presiona al empleador para que le otorgue beneficios superiores a los que la empresa puede darle, la empresa no va a seguir subsistiendo. Dado el sistema de competencia entre empresas y competencia con el exterior, esa empresa está destinada a desaparecer. De manera que por eso se dice que la negociación colectiva debe ser responsable, o sea, cada parte debe tener conciencia clara de los efectos que se producirán si las condiciones de trabajo que se pactan van más allá de lo que la empresa puede dar.

Con estas explicaciones previas, entramos a analizar, más o menos en detalle, lo que es la negociación colectiva.

El Artículo 1º del Decreto Ley Nº 2758 contiene una definición de qué es negociación colectiva, y de ella podemos extraer los siguientes elementos.

Negociación colectiva es un "procedimiento" destinado a llegar a acuerdo sobre condiciones comunes de trabajo, en el que intervienen un empleador y trabajadores de una misma empresa.

La Ley establece una prohibición en cuanto a que varios empleadores negocian a la vez con varios sindicatos o grupos negociadores. Esto es, se radica la negociación en una empresa, porque cada empresa, como se ha dicho, es una realidad distinta a otras. Como decíamos, ese empleador o esa empresa negocia con uno o más sindicatos de ella misma, o con uno o más grupos negociadores. Se incorpora una idea que es novedosa en cuanto a que están habilitados para negociar no sólo aquellos que están organizados en sindicatos, sino que grupos de trabajadores que quieran obtener condiciones comunes de trabajo, quienes pueden presentar un proyecto de contrato al empleador. A su vez el sindicato y grupos negociadores, o varios sindicatos o varios grupos negociadores, pueden reunirse para negociar colectivamente con el empleador.

¿Cuál es el objeto de la negociación colectiva? Dice la Ley: establecer condiciones comunes de trabajo y de remuneraciones, y más adelante especifica lo que quiere decir "condiciones comunes de trabajo" y "remuneraciones". El Artículo 11º establece que "son materia de negociación colectiva todas aquellas que se refieran a los sistemas de remuneraciones u otros beneficios en dinero, y a las condiciones

comunes derivadas del contrato de trabajo"

¿A quiénes afecta la negociación colectiva? Afecta exclusivamente a los involucrados en la negociación, o sea, a todos aquellos que integran el sindicato negociador, o a aquellos que forman el grupo negociador. Una vez celebrado el contrato colectivo de trabajo, aquellos que no se han incorporado al grupo de trabajadores o no pertenecen al sindicato, continúan con sus contratos individuales. No les son aplicables las condiciones generales de trabajo de ese contrato colectivo, a menos que, de común acuerdo entre empleador y trabajador, se les hagan extensivas.

Además, podemos señalar como última característica, que esas condiciones de trabajo rigen por un tiempo determinado, cuyo mínimo lo establece la ley en forma general por dos años.

¿Qué empresas pueden negociar? Dice la ley que las empresas del sector privado y las del Estado, en que éste tenga aportes, participación o representación. Otra novedad; en conformidad a las disposiciones anteriores, las Empresas del Estado no podían negociar condiciones colectivas de trabajo; a pesar que, de hecho, en muchas de ellas se hacía. Pero en derecho no era permitido a las empresas del Estado presentar lo que se llamaba pliegos de peticiones. Hoy día pueden negociar las del sector privado y las Empresas del Estado.

¿Qué empresas no pueden negociar? Aquellas cuyos presupuestos, dice la Ley, en cualesquiera de los dos últimos años hayan sido financiados por el Estado en más de un 50% directamente, o a través de derechos o impuestos. Puede haber empresas privadas o estatales que hayan recibido subsidios del Estado o aportes del Estado para su financiamiento, y puede haber Empresas del Estado y empresas privadas que reciben tratamientos tributarios especiales, y si esos tratamientos tributarios especiales implican un financiamiento de más de 50% de sus ingresos, esas empresas no pueden negociar.

No pueden negociar como trabajadores aquellas que tienen contrato de aprendizaje, institución que fue establecida en el Decreto Ley Nº 2200 de Junio del año 1978. Tampoco pueden negociar las que se desempeñan en obras o faenas transitorias, como por ejemplo el que es contratado para recolectar frutas en la época de la cosecha, o cualquier otro producto. Agrega la ley que no pueden negociar los gerentes, agentes, apoderados con facultad de administrar, calidades que son bastante objetivas. No pueden negociar los supervisores, calidad que no resulta tan objetiva, por lo que nos vamos a detener en ella.

Finalmente, no pueden negociar las personas que ejerzan jefaturas, como representantes del empleador, con facultad para contratar o despedir. En lo que se refiere a los gerentes, agentes, o apoderados, o aquellos que ejerzan jefaturas con facultad para contratar o despedir, es relativamente fácil determinar esas características en el trabajador. No obstante ha habido bastante discusión en lo que se refiere a los supervisores. Y la ha habido porque el término de Supervisor se ha ido extendiendo con el tiempo, y hoy día hay empresas en que hay cantidades enormes de Supervisores, porque las mismas personas quisieron ir integrando este grupo, por tener condiciones o tratos especiales, como el caso de la Gran Minería, en que el número de Supervisores es extraordinariamente grande.

Quiso la ley definir un poco más lo que se entiende por Supervisor. Dice que son personas que ejercen cargos de inspección superior en cualquier actividad. Para precisar lo que se entiende por "supervisor": Personas que ejercen cargos de inspección superior. Esto es, el que está a cargo de una planta o de una sección de una planta o de una mina o de una parte de la actividad de una mina.

El espíritu de esta disposición es evitar que determinadas personas, cuyos cargos los identifican más bien con la empresa, aparezcan al mismo tiempo negociando sus propias remuneraciones, situación que rompe el equilibrio que busca la ley.

La ley quiso ir más allá y precisar quiénes de estas personas pueden negociar y quiénes no, y estableció un procedimiento para que el supervisor o aquel que ejerza un cargo de los señalados anteriormente tuvieran la certeza de que pueden negociar o no. Se establece que estas condiciones de agentes, representantes, apoderados, supervisores, etc., deben estar expresadas en sus contratos de trabajo. En consecuencia, debe indicarse por el empleador en el contrato de trabajo la circunstancia de que estas personas tienen las calidades que hemos señalado. A su vez, aquel que es clasificado en su contrato de trabajo por el empleador, tiene un recurso de reclamación ante los Tribunales del Trabajo para que definan si su calidad, es en realidad la que ha expresado el empleador o no.

En los artículos transitorios de esta ley se indica que esta declaración en los contratos de trabajo debe hacerse dentro de los 90 días siguientes a la fecha de publicación de este decreto ley. La publicación fue el día 6 de Julio del año 1979, de manera que el plazo vence el 6 de Octubre de este año. En conformidad a la ley, no pueden negociar las federaciones y confederaciones. Las federaciones y confederaciones están formadas por agrupaciones de sindicatos o éstos y trabajadores, y como uno de los objetivos fundamentales de esta ley es circunscribir la negociación a la empresa de que se trata, no resulta adecuado el permitir las negociaciones de federaciones y confederaciones.

Finalmente, sólo las empresas que tienen más de 1 año de instaladas pueden celebrar contratos colectivos, de modo que si una empresa se ha puesto en marcha durante este periodo, no le afectan las disposiciones del Artículo 1º transitorio, que establece una tabla de iniciación de negociaciones, ni tampoco el empleador puede recibir proyectos de contratos de los trabajadores sino hasta un año después de que la empresa haya iniciado sus labores.

Ahora bien, la ley establece determinadas materias que no pueden ser objeto de negociación colectiva. La negociación o la estipulación sobre algunos de estos puntos, produce la nulidad de la cláusula que contiene tal estipulación; así lo establece la ley.

Someramente, las materias que no pueden ser objeto de negociación colectiva son:

1) Modificaciones de derechos irrenunciables de los trabajadores o modificaciones de normas legales, imperativas o prohibiciones. Por ejemplo, el derecho a hacer uso de vacaciones de un trabajador no podría ser renunciado en forma alguna en una estipulación de un contrato colectivo.

2) Aquellos que sean ajenos al funcionamiento de la empresa, o predio, o establecimiento. Como por ejemplo, tratar de incorporar un asunto que nada tenga que ver con la marcha de la empresa o con las condiciones de trabajo del personal de una empresa; sino que más bien relacionadas o tendientes a favorecer una situación general o a otros gremios.

3) Ciertas materias que son interesantes de analizar, porque impiden al trabajador, en alguna forma, influir en el manejo de la empresa que es patrimonio exclusivo del empleador. Dice que no se puede negociar en aquellas materias que signifiquen restricciones al uso de la mano de obra, o al uso de insumos, y señala entre estas restricciones las siguientes, por vía ejemplar.

Limitaciones a la contratación de los trabajadores, ya sean no sindicalizados o aprendices, tamaño de las cuadrillas, ritmo de producción, sistema de promociones, uso de maquinarias. Enseguida, señala como materia prohibida de negociación, las limitaciones a las facultades del empleador a organizar, dirigir, o administrar la empresa. Este grupo de materias prohibidas en cuanto a negociación se refiere, son importantes, porque en épocas pasadas, generalmente, una de las peticiones comunes tenían por finalidad impedir al empleador la celebración de subcontratos, porque los trabajadores querían que todo se hiciera dentro de la empresa. Si la empresa tenía maestranza e incluso fabricaba sus propios insumos, era mejor. Los trabajadores trataban en lo posible

de que todos aquellos trabajos, aún con precios más bajos al subcontratarlos se hicieran dentro de la empresa. Hoy día la ley es clara en prohibir absolutamente este tipo de estipulaciones. Todo convenio que entrase el mejor manejo que debe tener el empleador de una faena, de su fábrica, de su empresa, está absolutamente prohibido por la ley.

4) Asimismo, la ley prohíbe aquellas estipulaciones relativas a remuneraciones y condiciones de trabajo de personas que no pertenezcan al sindicato o grupo negociador, como sería el pedir que se hicieran extensivas las mismas condiciones de trabajo que se acuerdan, a personas que no están afiliadas al grupo negociador o al sindicato.

5) La ley prohíbe pactar el pago de días no trabajados durante la huelga, punto que antes se incluía prácticamente en todo contrato colectivo.

6) El financiamiento directo o indirecto, a organizaciones sindicales. La ley de organizaciones sindicales es muy acuciosa al determinar qué tipos de cuotas pueden cobrarse, cómo pueden cobrarse, cómo se adoptan los acuerdos para que las cuotas se descuenten, como se financian los sindicatos, y cómo los sindicatos manejan los fondos. En esto es concordante la ley de negociación colectiva, al prohibir que a través de ella se trate de financiar, ya sea directa o indirectamente, a organizaciones sindicales.

Se quiere que las organizaciones sindicales se financien exclusivamente por cuotas ordinarias y extraordinarias de los asociados.

6) La creación de fondos u otras entidades análogas para otorgamiento de beneficios a trabajadores, financiados en todo o en parte por el empleador, era común en todos los contratos colectivos. Negociar o estipular el pago de una cuota a un servicio de bienestar o a un club deportivo o a un fondo para pagos de determinados beneficios, a la muerte de determinados trabajadores. Existen una serie de fondos que están estipulados en contratos colectivos. Hoy día la ley prohíbe negociar sobre el financiamiento a este tipo de fondos, salvo que ellos tengan personalidad jurídica. Por ejemplo, el Club Deportivo de una empresa que goza de personalidad jurídica, y que, por consiguiente, se sabe perfectamente quiénes administran los bienes, a quiénes tienen que dar cuenta y quién es responsable de esta administración, la ley no tiene inconveniente de que se pacten en los contratos colectivos la entrega de financiamiento a esas entidades.

En el artículo 7º transitorio de la ley se exige que los fondos de otras entidades análogas actualmente existentes, que no tienen personería jurídica, deben, dentro del plazo de 6 meses, obtener la personalidad jurídica, para seguir financiándose con los aportes totales o parciales del empleador. De otro modo, quedarán extinguidos, debiendo procederse a su liquidación.

Entre tanto, los empleadores continuarán efectuando los aportes pactados, pero sólo respecto de los trabajadores que a la fecha de vigencia de esta ley se encontraran prestando servicios en la empresa y hasta el vencimiento del plazo de seis meses anteriormente señalado.

Recientemente el señor Ministro del Trabajo ha indicado que se van a poner en vigencia algunas normas que tiendan a facilitar la obtención de la personalidad jurídica, especialmente para los servicios de bienestar que es lo más abundante en materia de fondos de este tipo.

Como decía, el pactar o establecer cláusulas sobre algunas de esas materias que hemos indicado que son prohibidas en la negociación, trae como consecuencia la nulidad absoluta de la cláusula respectiva. No del contrato colectivo, sino de la cláusula respectiva, de manera que no produce efecto alguno. Se inicia la negociación colectiva con la presentación de un "proyecto de contrato" y hasta en esto la ley ha cambiado la terminología.

Se supone que siendo esta legislación justa e integradora, los trabajadores no presentan "pliegos de peticiones" o "petitorios" como antes, sino que formulan una proposición de condiciones comunes de trabajo, que no debe conducir,

en manera alguna, a una lucha de clase.

El trabajador debe entregar al empleador, dentro del plazo que corresponda, este proyecto, redactado al igual que si fuera el contrato definitivo que se va a celebrar, con todas sus cláusulas. Incluso, veremos más adelante que no se puede establecer en un proyecto de contrato, que regirán todas las cláusulas anteriores del contrato que no resulten modificados por éste; porque el contrato debe contener todas las cláusulas que van a regir, las condiciones generales de trabajo de ese grupo negociador o del sindicato.

Aquella condición que, no está expresamente contenida, no rige, no continúa vigente aún cuando estuviere en contratos anteriores.

La ley establece que el proyecto de contrato debe sujetarse a ciertos requisitos y condiciones mínimos. En esto, la ley deja bastante libertad en cuanto a la forma de establecer este proyecto de contrato, la forma de incluir en él las distintas cláusulas y establece muy pocos requisitos.

Primero, debe indicarse las partes y a quiénes haya que afectar; si es un sindicato se indica la nómina de las personas pertenecientes al sindicato; si es un grupo negociador, se entregan los nombres de todos los que forman el grupo negociador. Después se establecen claramente las cláusulas de contrato que se propone. Luego, se indica el plazo de vigencia del contrato de trabajo que se propone, que como decíamos no puede ser inferior a dos años.

Por sobre este plazo mínimo, puede tener cualquier plazo de vigencia. En esta primera negociación hay algunas empresas que van a negociar por un año con el objeto de que en el futuro, vencidos los contratos, se vayan estos alternando de año en año, con el fin de que no caigan todas las negociaciones en un solo año. Por eso, por esta única vez, aproximadamente, la mitad de los contratos que se celebren van a tener un plazo de duración de un año y la otra mitad de dos años. Asimismo, debe contener el proyecto la individualización de los integrantes de las comisiones negociadoras. Esta es otra novedad de la Ley. Las discusiones de los contratos colectivos se llevan a cabo por comisiones negociadoras, que son elegidas por los trabajadores, estén o no sindicalizados, y otra que designa el empleador. A este respecto una excepción que se aplica sólo a esta primera negociación colectiva que empezó el 16 de Agosto, en cuanto a que por esta única vez, los directores sindicales negocian por su sindicato, o sea, no hay comisión negociadora en esta primera oportunidad, respecto a los sindicatos, no así tratándose de grupos negociadores, que por no tener directiva, tienen que elegir una comisión negociadora. Estas comisiones negociadoras están integradas, de modo general, por 3 miembros que son elegidos en votación secreta y en grupos negociadores o sindicatos que agrupen a menos de 250 trabajadores. Si el grupo negociador o el sindicato tiene más de 250 personas, esa comisión negociadora tiene cinco miembros y debe concurrir a su elección un Ministro de Fé, y si el sindicato o grupo negociador, tiene más de mil trabajadores, la comisión negociadora está formada por 7 miembros. Para elegir estos miembros, los asociados al sindicato, o los miembros del grupo negociador, tiene 2,3 o 4 votos no acumulativos, según se trate de elegir 3, 5 ó 7 miembros de la comisión negociadora, o sea menos votos de las personas que se van a elegir para dar una representación a las minorías dentro de la comisión negociadora. Además, el proyecto de contrato debe tener la firma o la impresión digital de todos los trabajadores involucrados en la negociación, si se trata de un grupo negociador. No obstante, tratándose de un sindicato, basta con que firmen los directores del mismo.

¿En qué fecha se presentan estos proyectos de contrato de trabajo? Hay que distinguir entre empresas sin contrato colectivo anterior y empresas que tienen contrato colectivo anterior. En las empresas en que no existe contrato colectivo anterior, dice la ley que los trabajadores pueden presentar su proyecto de contrato en cualquier época. Nuevamente hay que hacer presente una excepción a esta regla general. El artículo 1º transitorio de la ley establece una tabla y un orden

para presentar los proyectos de contrato en esta primera oportunidad. La norma general, para el futuro, es que en estas empresas se puede presentar un proyecto de contrato en cualquiera época.

El empleador puede declarar periodos dentro de un año calendario, que en total no pueden exceder de 60 días, los cuales no son aptos para negociar. Supongamos en una faena agrícola, en que podría presentarse un pliego de peticiones en los meses de Febrero o Marzo, esto es, en la época de las cosechas, situación que entorpece notoriamente la actividad de esa empresa. Entonces, se le da una oportunidad al empleador para que declare periodos no aptos, ya sean durante la siembra, cosecha, etc. En una fábrica en que tengan un periodo álgido dentro del año, de venta o de exportación, la ley permite que el empleador declare un periodo no apto o varios periodos no aptos para negociar, dentro del año.

En total, estos no pueden abarcar más de 60 días, y esta declaración debe ser comunicada al personal y a la Inspección del Trabajo. Se entiende que hay comunicación al personal con sólo incluirlo en el reglamento interno de la empresa.

¿Qué ocurre en las empresas con contrato vigente? El proyecto del nuevo contrato de trabajo debe presentarse no antes de los 45 días ni después de los 40 días anteriores, a la fecha de terminación de contrato anterior. En consecuencia existe un periodo de 5 días en que los trabajadores tienen que presentar su proyecto de contrato de trabajo.

Si no presentan el proyecto dentro de estos 5 días, se entiende que optan por mantener sus contratos individuales de trabajo. Es un plazo bastante corto en que debe ejercer éste derecho. Este plazo es de 30 días y 25 días anteriores, también de 5 días en el caso de empresas o predios, que tengan menos de 25 trabajadores.

Decíamos de que respecto a este plazo de presentación de los contratos colectivos de trabajo para los proyectos que deben presentarse desde el 16 de Agosto de 1979, existe una norma de excepción en el artículo 1º transitorio de la ley, en el cual se ha dividido las empresas de acuerdo a la inicial de su nombre, y se ha señalado un plazo en el cual deben presentar el respectivo proyecto de contrato. Se contempla una facultad para pedir una postergación a la Dirección del Trabajo, en el caso que una Empresa no se encuentre en un periodo apto de negociación, prórroga que no puede ir más allá de un plazo de 60 días. Por normas generales, los contratos colectivos de trabajo, fallos arbitrales y acuerdos de Comisiones Tripartitas vigentes a la fecha de dictación de la ley, terminan en el plazo que señala la tabla del artículo 1º transitorio para la iniciación de los nuevos contratos. Las excepciones a esta regla general son:

- 1) El tarifado de la construcción que, según otra disposición transitoria, sigue vigente hasta el 31 de Diciembre de 1980.
- 2) Algunos acuerdos de comisiones tripartitas de trabajadores marítimos de empresas privadas. Son dos excepciones bastante puntuales; y
- 3) Los acuerdos y convenios colectivos suscritos entre el 1º de Julio de 1978 y la fecha de vigencia de esta ley.

¿Qué ocurre si un sindicato o grupo negociador o en una empresa, no se presentan proyectos de contratos colectivos en la fecha que establece este artículo 1º transitorio? Estos trabajadores no pueden volver a presentar un proyecto de contrato sino dentro de un año y ese nuevo contrato deberá celebrarse por un plazo mínimo de dos años. Los trabajadores que no propongan su contrato entre el 16 de Agosto de 1979 y el 22 de Abril de 1980, de acuerdo a la fecha que corresponda según la tabla, se postergará este derecho por el término de un año. Si no se presenta en él ante dicho plazo de un año, el artículo 4º transitorio dispone que se estará a la norma general del artículo 18, esto es, podrán presentarlo en cualquiera época.

Finalmente, existen convenios o contratos colectivos celebrados entre el 1º de Julio de 1978 y hasta la fecha de publicación de este decreto, o sea el 6 de Julio del año 1979,

Hay varias empresas en las que se celebraron estos convenios con posterioridad al 1º de Julio del año pasado. Dice la ley que esos contratos continúan vigentes hasta la fecha en que se hubiere pactado su vigencia.

La ley establece determinado número de trabajadores para la presentación del proyecto de contrato, ya sea tratándose de sindicatos, o grupos de trabajadores.

La norma general es que pueden presentar proyectos de contrato, un número que representa un 10% de los trabajadores de la empresa y que en todo caso, no debe ser inferior a 25. Si se trata de un establecimiento de una empresa, o sea una faena determinada de la empresa misma, el quórum en este caso es del 40% del total de trabajadores de ese establecimiento, no de la empresa y también con un mínimo de 25. En las empresas con menos de 25 trabajadores, pueden presentar proyecto de contrato un 50% del total, y la cantidad de trabajadores no debe ser inferior a 8.

Finalmente, la ley establece una norma generalísima en cuanto que en todo grupo de trabajadores o sindicatos que cuenten con un número superior a 250 trabajadores, pueden presentar proyectos de contratos, se cual sea el porcentaje que éstos representen en la empresa.

En cuanto al procedimiento de tramitación del proyecto de contrato colectivo, hay que distinguir nuevamente entre empresas sin contrato vigente y empresas con contrato vigente.

En las empresas con contrato vigente, ya señalamos la regla general, cuando hicimos referencia a los plazos de 45 y 40 días no anteriores a la fecha de término del contrato anterior.

En las empresas sin contrato vigente, el empleador tiene una opción para comunicar al resto de los trabajadores el proyecto de contrato que le ha sido presentado. Ello porque la ley quiere que si el grupo negociador o el sindicato de la empresa que presenta el proyecto de contrato están constituidos sólo por una parte de los trabajadores de la empresa, el empleador tenga la oportunidad de discutir con todos que quieran presentar sus proyectos de contrato en una sola oportunidad.

Ahora, esos restantes trabajadores que no han presentado su proyecto, pueden a su vez asumir dos posiciones: presentar un proyecto de contrato, en cuyo caso tienen que hacerlo dentro de los 30 días siguientes a aquel en que se les comunicó el proyecto de contrato presentado, o pueden no hacerlo. En este último caso, los trabajadores sólo podrán presentar proyectos 45 días antes del vencimiento del plazo de dos años desde la vigencia del último contrato colectivo pactado, cualquiera fuere su plazo de duración, normas que también se aplica a los trabajadores ingresados con posterioridad a la fecha de la comunicación efectuada por el empleador. Lo anterior es sin perjuicio de lo que puedan convenir en la fecha de presentación.

Por su parte, el empleador puede optar por no comunicar el proyecto presentado al resto de los trabajadores, caso en el cual tiene la obligación de negociar con el grupo o sindicato que le presentó el proyecto, y el resto de los trabajadores de la empresa, pueden presentar su proyecto en cualquiera época, de acuerdo a la norma general del artículo 18. Como decíamos, si el empleador opta por efectuar la comunicación, hay 30 días dentro de los cuales el resto de los trabajadores debe presentar sus proyectos de contrato, y todos esos proyectos tienen, como fecha de presentación, la del último de ellos.

El empleador debe firmar el proyecto de contrato de trabajo que se le presenta, y éste debe ser enviado a la Inspección del Trabajo, respectivo, dentro de los 5 días siguientes. La ley dice que si hay negativa del empleador a firmar el proyecto de contrato, los trabajadores recurrirán a la Inspección del Trabajo correspondiente, dentro de los dos días siguientes al vencimiento del plazo de 5 días señalado.

Una vez presentado un proyecto, los trabajadores deben permanecer afiliados o como parte del grupo o sindicato durante todo el proceso. Existe prohibición de desafiliación al sindicato que está negociando o al grupo negociador hasta

la firma del contrato o hasta 30 días después que se hubiere hecho efectiva la huelga.

El empleador, recibido el proyecto de contrato de trabajo, debe dar respuesta al grupo negociador o al sindicato, dentro de los 10 días siguientes. La ley establece que este plazo es prorrogable de común acuerdo con los trabajadores. Es un plazo bastante corto, si se tiene en consideración que es necesario hacer una evaluación de la proposición de los trabajadores, como asimismo, es necesario hacer un estudio de los que la empresa puede ofrecer.

Por otra parte, es necesario elaborar una serie de antecedentes que deben ser entregados a los trabajadores, junto con la respuesta, con la oferta que les hace el empleador y las posibilidades que tiene la empresa.

En respuesta, dice la ley, el empleador no puede ofrecer condiciones de trabajo y de remuneración que en conjunto, sea inferior a las que tenían los trabajadores expresadas en moneda del mismo valor adquisitivo. ¿Qué significa que en conjunto no se pueden ofrecer condiciones de trabajo inferiores a las que tenían los trabajadores expresadas en moneda del mismo valor adquisitivo? Esto implica hacer una evaluación de la totalidad de los beneficios económicos que tenían los trabajadores, y ofrecer exactamente dichas condiciones, reajustadas de acuerdo al IPC, hasta el momento en que debe empezar a regir el nuevo contrato colectivo de trabajo.

En consecuencia, llevando las cosas a un extremo, se podría evaluar la remuneración máxima del trabajador, las gratificaciones que tienen vigentes, otras condiciones tales como las de entrega de determinados bienes que no son dinero, la indemnización por años de servicio, etc., traducirlo todo a dinero, y ofrecer una sola remuneración reajustada, equivalente a todos esos beneficios. O bien, en un caso inverso, si el trabajador tenía un sueldo base, más gratificaciones, más otros beneficios en dinero, sub dividir los beneficios disminuyendo la remuneración y entregando otras condiciones adicionales. Es decir, el empleador puede ofrecer alterar la estructura de las remuneraciones y beneficios del trabajador, siempre que el conjunto no resulte inferior a las existentes.

Hay una cantidad enorme de peticiones que han sido aceptadas en actas de avenimiento anteriores, y que en buenas cuentas implican un engorro en cuanto a la administración y en cuanto al cumplimiento de esos compromisos, que podrían hoy simplificarse a través de este procedimiento.

Hay dos tipos de reajustabilidad que fija la Ley. La primera consiste en que debe ofrecerse condiciones de trabajo en moneda del mismo valor adquisitivo. Eso implica que desde el último reajuste que tuvo el trabajador, deben reajustarse todas sus remuneraciones hasta el momento en que va a entrar a regir el contrato colectivo nuevo.

Además, la Ley ordena ofrecer un reajuste anual de acuerdo al IPC, por el plazo que va regir el contrato colectivo de trabajo hacia el futuro, descontados los últimos 12 meses. En esta forma, el mínimo que el empleador puede ofrecer a los trabajadores, si el contrato se celebra a dos años plazo, es la reajustabilidad en un año de esos dos, ya que el año restante se va a reajustar al expresar los beneficios en moneda del mismo valor adquisitivo al hacer la nueva oferta en el siguiente contrato colectivo de trabajo. Esto es lo mínimo que fija la ley, pero lógicamente el empleador puede ofrecer y se puede pactar una reajustabilidad en periodos inferiores a un año, como sería cada seis meses o cada mes.

Asimismo, puede pactarse una reajustabilidad por todo el período del contrato, incluyendo los últimos doce meses.

Por vía de ejemplo, si se celebra un contrato colectivo a 4 años plazo, puede pactarse reajustabilidad no sólo por 3 años, que sería lo mínimo que establece la Ley (descontados los últimos 12 meses) sino que es factible hacerlo por los 4 años, esto es hasta el término del contrato, reajustabilidad que podría ser mensual, bimensual, trimestral, semestral o anual.

Sin lugar a equivocarnos podemos sostener que esto es lo más novedoso en este sistema de negociación colectiva. Ahora no se va a discutir si el trabajador tiene derecho al 100% del IPC, si tiene derecho a un 80% del IPC, como antes ocurría. Hoy día existe lo que se llama un "piso de negociación". El piso consiste en que el trabajador, en su nuevo contrato colectivo se le asegura la remuneración que ya tiene reajustada según IPC. Y, además se le asegura un reajuste, por el período del plazo que va a regir el nuevo contrato. Por consiguiente, la negociación versará sobre lo que pueda pactarse sobre ese piso, esto es, su participación en los aumentos de la productividad de la empresa.

Por consiguiente, al efectuar las ofertas y al discutir las cantidades que se trata de pactar por sobre el piso, es necesario hacer una especie de progresión de lo que va a ser la realidad de la empresa durante el plazo por el que se celebra el contrato de trabajo. Si es a dos años, ver que va a ocurrir en la empresa a dos años plazo, cosa que, evidentemente, en el sector minero es bastante difícil. Por consiguiente, tratándose del sector minero, en el que existen variables que no dependen de la empresa, hay que actuar con cautela, en lo que se refiere a la progresión de lo que va a ser la empresa en el transcurso del contrato colectivo.

Si el empleador no responde, entregando su proyecto de contrato dentro de los 10 días indicados, se entiende que acepta el proyecto presentado por los trabajadores. De manera que es obvia la importancia que tiene dar respuesta a tiempo al proyecto.

Al dar respuesta el empleador, debe acompañar antecedentes que justifiquen la oferta que formula. Estos antecedentes pueden ser relativos a la producción de la empresa, precios de venta del producto, cargas financieras que la empresa tiene, en fin, todos aquellos que lleven al trabajador a formarse un cuadro de lo que la empresa es y de lo que la empresa puede convenir.

Al mismo tiempo, la Ley permite que los trabajadores sean asesorados en esta etapa. Lo que quiere el legislador es que personas más versadas evalúen los antecedentes que da el empleador, determinen cuáles son las posibilidades reales de la empresa, y asesoren al trabajador a fin de que este no vaya a una lucha estéril, suicida, en el sentido de que si logra obtener esas condiciones que no están de acuerdo con la realidad de la empresa, lleve a ésta a una situación insostenible.

En el período de conversaciones, pueden realizarse todas las reuniones que se estime necesario, sin formalidad de ninguna especie. Si después de estas discusiones surge un acuerdo, que es la manera normal de terminar el período de conversaciones, debe suscribirse el contrato colectivo de trabajo. La ley establece ciertas menciones mínimas que debe tener este contrato:

1) La determinación precisa de las partes a las que afecta. Igual como en el proyecto de los trabajadores, deben indicarse las personas que forman parte o que están involucradas en la negociación, en el contrato colectivo, definitivo, deben indicarse todas las partes a las que afecta el contrato.

2) Todos los acuerdos o cláusulas sobre remuneraciones, beneficios en dinero y condiciones del trabajo, es decir, lo que es la materia, el objeto mismo del contrato colectivo. Cabe insistir que deben especificarse todas las condiciones y debe quedar expresamente establecido porque como lo expresamos anteriormente si hay alguna condición no especificada, no rige, aun cuando por tiempos inmemoriales haya formado parte de los contratos colectivos de esa empresa.

3) El período de vigencia, que no puede ser inferior a dos años, excepto en aquellos casos en que la Ley ordena, en esta primera negociación, pactar contratos por un año. Dos años es un plazo mínimo por lo que se puede pactar la duración que se acuerde por sobre dichos dos años.

Finalmente, se puede incluir la designación de un árbitro encargado de interpretar las cláusulas y resolver las controversias derivadas del contrato mismo, lo que es facultativo un árbitro que va a determinar las condiciones de trabajo. No

se trata de un árbitro que va a determinar las condiciones de trabajo en el futuro, sino que se refiere a la interpretación de las mismas cláusulas del contrato de trabajo. Si las partes no incluyen una cláusula arbitral, los puntos de la controversia serán conocidos por los Juzgados del Trabajo competentes. La Ley da la posibilidad que, durante las negociaciones, las partes pueden acordar llevar el asunto a una mediación. La mediación no es sino la designación de una persona que trata de poner de acuerdo a las partes en la negociación. Este mediador tiene el plazo de 10 días para cumplir su cometido. Si en este plazo no se ha logrado un acuerdo, debe entregar un informe a las partes en el que se contenga la última proposición del empleador y la última proposición de los trabajadores, de manera de poder circunscribir a esas proposiciones la discusión futura. Si hubiere acuerdo, producto de la mediación, se suscribirá el contrato colectivo correspondiente.

Además, la Ley da la posibilidad de recurrir al arbitraje en cualquier etapa de la negociación e incluso durante la huelga o el lock out. El arbitraje es voluntario. Sólo se establece arbitraje forzoso tratándose de aquellas empresas en las que no se puede acordar la huelga.

Si las partes optan por ir a un arbitraje, designan de común acuerdo y por escrito al árbitro o el procedimiento designado. Copia de este acuerdo debe remitirse a la Inspección del Trabajo, dentro de los 5 días siguientes a su suscripción.

En los casos de arbitraje, obligatorio, el árbitro se designa en comparendo ante la Inspección del Trabajo de una nómina que tiene carácter nacional.

Este cuerpo arbitral, será integrado por personas designadas por el Presidente de la República, de las proposiciones que efectuará el Ministerio del Trabajo para este efecto. Enseguida este cuerpo arbitral continúa auto-generándose. En el futuro, una vez designado por primera vez por el Presidente de la República, si se producen vacantes en esta nómina arbitral, los mismos integrantes del cuerpo arbitral presentarán ternas para el nombramiento de personas que deban integrarlas, de las cuales el Presidente de la República hará la correspondiente designación.

La Ley quiere que el cuerpo arbitral, sea lo más autónomo posible.

El árbitro, tratándose de arbitrajes forzosos, debe pronunciarse por una de las dos proposiciones de las partes, pero nunca puede fallar mediante una alternativa propia o en su sentencia contener algo distinto a lo que constituye la proposición del empleador o la proposición del trabajador.

De modo general, el arbitraje resulta peligroso por cuánto puede llegar a imponer condiciones no acordes con la realidad de la empresa. Por otra parte, el espíritu de este sistema tiende a evitar que las partes defiendan posiciones extremas, desproporcionadas y reñidas con esa realidad, ya que esa defensa puede conducir a que el árbitro acepte íntegramente la proposición de la contraparte.

No obstante, la Ley señala a este cuerpo arbitral determinados elementos que deben tener en consideración para fallar. Son ellos, en general, el nivel de remuneraciones vigentes en plaza, los antecedentes de productividad obtenidos de diferentes grupos de trabajo, el grado de especialización y de experiencia de los trabajadores, el nivel de empleo en la actividad de que se trata, etc. De manera que con estos elementos el arbitrador determina cuál de las dos proposiciones es la que está más cerca de lo adecuado para la empresa de que se trata.

Como excepción, en esta primera negociación que se inició el 16 de Agosto pasado, los árbitros pueden dictaminar en forma distinta a las proposiciones que han formulado las partes, y ello porque se quiere que en ese primer período, haya afinamiento del sistema.

Los fallos de este árbitro son apelables ante una corte arbitral que está compuesta por 3 miembros, designados de este cuerpo arbitral.

¿Qué ocurre si termina el contrato anterior y las partes no han llegado a acuerdo?

Hay 3 alternativas. 1) Se prorroga el contrato anterior y se continúa negociando.

2) Los trabajadores, reunidos en asambleas aceptan la última proposición del empleador. Se termina el periodo de discusión y se suscribe el correspondiente contrato colectivo;

3) Ni se acepta la última proposición del empleador ni hay acuerdo para prorrogar el plazo. El trabajador debe votar la huelga en votación que se debe efectuar el día anterior, o el mismo día, que termina el contrato colectivo de trabajo vigente o el fallo arbitral, en su caso.

La votación de la huelga debe hacerse en forma secreta y ante un Ministro de Fe.

En las disposiciones varias de la Ley Art. 80, se señalan como Ministros de Fe, a los Notarios Públicos, a los inspectores del Trabajo y a los funcionarios públicos que se hayan designado en calidad de tal por resolución de la Dirección del Trabajo.

Debe ser convocada esta votación con 3 días hábiles laborales de anticipación. Asimismo, debe darse a conocer con 3 días hábiles de anticipación, a todos los trabajadores involucrados, la última oferta que haya formulado el empleador. Finalmente, el mismo día de la votación, prohíbe la Ley efectuar asambleas, a fin de no violentar, la voluntad de los trabajadores.

Para acordar la huelga, debe votar en favor de ésta la mayoría absoluta de los trabajadores involucrados. Si no se produce mayoría absoluta, la Ley supone que los trabajadores aceptan la última proposición que ha formulado el empleador.

Si hay acuerdo, esto es, hay mayoría absoluta de los trabajadores que votan la huelga, ésta debe hacerse efectiva a más tardar 3 días después de la votación, plazo que puede prorrogarse de común acuerdo con el empleador hasta por 5 días si la huelga no se hace efectiva dentro de este plazo perentorio de 3 días ó 5 días si es prorrogada, la Ley presume que los trabajadores se han desistido de ese derecho y que aceptan la última proposición formulada por el empleador, debiendo suscribirse el correspondiente contrato colectivo. Se entiende que los trabajadores se desisten de la huelga cuando concurren en mayoría al trabajo el día que ha debido hacerse efectiva la huelga.

Durante el periodo de huelga, tanto la comisión negociadora como un 10% de los trabajadores involucrados, pueden solicitar votación ya sea para aceptar un árbitro de común acuerdo con el empleador, o para aceptar el último ofrecimiento que haya formulado el empleador.

A su vez, la Ley otorga al empleador el derecho a declarar el lock-out, o el cierre temporal de la empresa, total o parcial, desde la fecha en que los trabajadores inician la huelga. El lock out parcial, no implica que el empleador pueda cerrar una parte de la empresa, sino que es parcial cuando el empleador cierra un establecimiento o faena de varias que puede tener la empresa; pero tiene que cerrarla completamente. Es total cuando el cierre afecta a la empresa en su totalidad.

El derecho al lock out emana de la situación en que se encuentra la empresa cuyos trabajadores en un porcentaje elevado se encuentran paralizados, o bien, se encuentran en huelga trabajadores que tengan a su cargo elementos, partes o secciones fundamentales de la empresa.

No obstante el empleador no puede declarar el lock out en cualquier oportunidad; la Ley establece determinadas condiciones para ello. Por lo menos deben estar involucrados en la paralización o en la huelga un 50% del personal de la empresa, de modo que si hay una parte ínfima del personal en estado de huelga, el empleador no puede cerrar la empresa.

No obstante encontrarse paralizado un número inferior al 50% de los trabajadores, si la huelga implica una paralización de actividad imprescindible para el funcionamiento de la empresa, el empleador tiene derecho a declarar el lock out. Por vía ejemplar, si en una fundición paralizan los operarios que manejan el horno y, por consiguiente, la empresa no puede seguir produciendo, el empleador está en situación de

declarar el lock out por reducido que sea el número de trabajadores en huelga.

Finalmente, el lock out sólo puede ser declarado por un plazo no superior a 30 días, según lo establece la Ley.

¿Qué efectos se producen durante este estado de huelga o lock out, según el caso? Primero, los trabajadores no están obligados a desempeñarse en la empresa; pueden por consiguiente desemplear labores en otros lugares, no obstante que sus contratos individuales de trabajo permanecen vigentes. A su vez el empleador no está obligado a pagar las remuneraciones durante el periodo de huelga, ni las imposiciones del personal involucrado en la huelga. Ahora, bien, si el lock out afecta a trabajadores que no estaban en huelga, la Ley obliga al empleador al pago de las imposiciones de ese personal afectado.

A su vez el empleador, durante el periodo de huelga y si no ha declarado el lock out, tiene derecho a contratar trabajadores para tratar de continuar haciendo producir la empresa. Se trata de reconocer el derecho del empleador a continuar administrando la empresa y evitar que la huelga afecte al resto del personal no involucrado en la paralización, perjuicio que puede llegar a consistir en la pérdida de la fuente de trabajo.

A su vez, el empleador tiene la prohibición, dentro de los 30 primeros días de la huelga, de ofrecer el reintegro a los trabajadores mediante condiciones individuales de trabajo. Por su parte, los trabajadores permanecen afiliados al grupo negociador o al sindicato, durante los 30 primeros días de huelga.

Transcurrido 60 días, desde que se inició la huelga, y siempre que no haya habido un acuerdo en el intertanto, los contratos de trabajo del personal en huelga terminan, entendiéndose que existe renuncia voluntaria de los trabajadores. Es decir, se presume que el trabajador que no consigue las condiciones de trabajo que trata de obtener, no desea continuar trabajando en la empresa, y por consiguiente rompe su vínculo laboral con ella, se desliga de la empresa y termina su contrato individual de trabajo.

Como se presume una renuncia voluntaria, la Ley establece expresamente que en este caso los trabajadores tienen derecho al subsidio de cesantía.

Finalmente es necesario hacer presente que, durante el periodo de negociación, desde que se presenta el proyecto de contrato por los trabajadores, éstos tienen fuero de acuerdo a las disposiciones del Decreto Ley 2200 y el fuero subsiste respecto a todos aquellos trabajadores involucrados en la negociación hasta que se suscribe el contrato colectivo, hasta que se notifica el fallo arbitral, o hasta 60 días después de iniciada la huelga, según sea el caso.

Establece finalmente la ley determinadas normas relativas a las prácticas desleales tanto del empleador como del trabajador. En síntesis, se tipifican diversos casos considerados como prácticas desleales en los artículos 66 al 72 de la ley tales como las que pueden realizar el empleador y que consisten en acciones que atentan contra la libertad sindical; prácticas desleales del empleador que consisten en acciones que entorpecen la negociación colectiva y sus procedimientos por ejemplo la negativa a recibir o negociar con los representantes de los trabajadores, negativa a suministrar la información que justifique sus argumentaciones dejando con ello en una situación desmedrada a los trabajadores.

Prácticas desleales del trabajador o de las organizaciones sindicales, por sí mismas o en conjunto con el empleador, atentatorias contra la libertad sindical, o tendientes a entorpecer la negociación colectiva, como es la presión o acción del empleador, trabajadores o ambos, para obtener la desafiliación de algún trabajador o la presión para obtener determinadas condiciones que están vedadas por la Ley.

En líneas generales, lo que hemos reseñado constituyen las materias básicas contenidas en el Decreto Ley 2758, sobre Negociación Colectiva, cuerpo jurídico importante del Plan Laboral".

COMISION ECONOMICA CHILENA - CANADIENSE

El Presidente de la Sociedad Nacional de Minería, don Fernando Marín Amenábar, en reunión de la Comisión Económica Chilena - Canadiense, celebrada a fines del mes de Septiembre recién pasado, en la ciudad de Toronto, Canadá, pronunció el siguiente discurso:

Quiero agradecer, a nombre de los empresarios mineros chilenos, esta oportunidad de expresar algunos puntos de vista sobre un tema que en Chile tiene especial relevancia y me refiero a la inversión extranjera en nuestro país, y específicamente a la inversión en Minería.

En primer término, es útil destacar la estrategia de desarrollo que se siguió en Chile, durante cuarenta años, hasta el año 1973. El país prácticamente vendía sólo cobre; sus importaciones provenían de pocos países y las inversiones extranjeras estaban concentradas en dos empresas norteamericanas.

Para recibir préstamos de los países altamente industrializados era asunto de vida o muerte mantener el favor de ciertas naciones. Si algún Gobierno Chileno quiso cambiar esta situación, manteniendo la misma estructura económica, se vio enfrentado a graves presiones económicas y políticas.

Este cuadro general, acompañado de una política cambiaria poco imaginativa y práctica y basada en considerables controles, desincentivó la inversión interna y externa, lo que llevó al cobre a representar alrededor del 80% del total de nuestras exportaciones. Esta política económica, presionada por un fervor nacionalista, prácticamente generalizado en América Latina, ayudó a la enorme expansión industrial de otros países, que inteligentemente supieron atraer a los inversionistas con políticas que dieron seguridad al capital. La inversión en Chile dependió casi exclusivamente del Estado, el cual, en su acción de control y proteccionismo, había suprimido el interés de la iniciativa privada, cuyo dinamismo era incompatible con la acción administrativa, burocrática y sujeta a presiones partidistas.

La escasa generación de recursos por parte del sector privado y un frondoso gasto público, exigieron al Estado, para financiar su presupuesto, recurrir exageradamente al crédito extranjero. Así en 1973 el monto de nuestra deuda externa llegó a más de US\$ 5.000 millones de dólares, cifra astronómica que todos los chilenos estamos pagando, con todas sus implicancias sociales y económicas.

A contar de 1973, la implantación de una economía social de mercado indudablemente está ofreciendo condiciones verdaderamente atractivas, tanto a la inversión extranjera como a la nacional.

Para ello se dictó un nuevo Estatuto de la inversión extranjera, en que se establecen reglas claras e iguales para inversionistas chilenos y extranjeros. Por otra parte, aplicando el principio de subsidiariedad, el Estado ha ido traspasando sus actividades empresariales al sector privado, despertando su iniciativa e imaginación, que estaban aletargadas durante décadas de una política estatista.

El país está alcanzando una estabilidad económica sólida, especialmente a través de una paridad cambiaria real; una política arancelaria abierta al comercio exterior y medidas antiinflacionarias sostenidas, a corto y a largo plazo.

Es evidente que, si se desea obtener un desarrollo económico satisfactorio, nuestro país debe contar con inversión extranjera. La razón principal está en que Chile debe crecer a una tasa razonable anual, ya que con tasas inferiores es imposible que se solucionen los problemas de la distribución del ingreso.

En una economía que no crece o lo hace a un ritmo muy pequeño, la capacidad de distribuir ingresos a los sectores de más bajos recursos es casi nula, porque esa redistribución sale habitualmente de los grupos de ingresos medios. La única solución es crecer a un ritmo mínimo de 7% anual, de modo que en 10 años se duplique el producto bruto del país. Para conseguir esa tasa de crecimiento, el nivel de inversión debe ser muy alto del orden muy próximo al 25% a 30% del producto bruto nacional.

Ahora, si esa inversión se quiere conseguir con esfuerzo exclusivamente interno, deberá imponerse un sacrificio de consumo realmente grande. En Chile eso es imposible y, por lo tanto, la solución es endeudarse o atraer a la inversión extranjera. La posibilidad de créditos de gran magnitud que vengan del exterior no es fácil, por lo menos en el caso chileno. Nosotros ya tenemos un nivel relativamente impor-

tante de endeudamiento externo y, por eso, la única alternativa que nos queda es la inversión extranjera. Por lo demás, es sabido que la renegociación de algunos créditos que adeudaba Chile, algunos a Instituciones Bancarias Mundiales, fue condicionada a cambios en la política interna del país, lo cual es inaceptable para Chile, por lo cual la gran mayoría de estos créditos ha debido pagarse al contado. La inversión extranjera, lo sabemos todos, trae no solamente capital sino que también incorpora nuevas iniciativas, talento administrativo, tecnología y, muchas veces, defensa de los precios de los productos que estas empresas están produciendo en el país.

Quisiera, ahora, mencionar casos específicos de empresas Canadienses que están desarrollando un gran esfuerzo para invertir en Chile. Me refiero, en primer término, a la Compañía Minera Noranda, que tiene un proyecto casi ya establecido en Andacollo; a Falconbridge, que está prospectando el yacimiento de Quebrada Blanca, en la zona de Iquique, en el norte del país; y también a Rio Algon, que está prospectando en la zona de Taltal, y Placer Metal, una subsidiaria de Placer Development, que está trabajando en Cerro Colorado, asimismo en la parte norte de Chile.

El proyecto Andacollo, de Noranda, debe realizarse a la brevedad. Con una producción posible de 75.000 ton. de Cu fino al año, provocará un flujo enorme de capital en la IV Región de Chile, favoreciendo a un vasto grupo de personas de escasos recursos; aparte de ofrecer empleo directo en la mina a cerca de 1.000 trabajadores, habrá una fuente de trabajo indirecto en el carguío de 300.000 ton. de concentrados de cobre. Coquimbo, que podría ser el puerto de embarque, tiene 80.000 habitantes y está prácticamente paralizado desde la baja mundial del precio del hierro. Así Noranda tiene una enorme responsabilidad en este proyecto que, al materializarse, creará nuevos empleos para cientos de personas, como se ha dicho, de escasos recursos.

A parte de establecer una paridad cambiaria real, uno de los medios más interesantes para nosotros los mineros ha sido la implantación de una política arancelaria sana, en que la importación de equipos y maquinarias mineras e insumos está gravada con un 10% de impuesto, y por supuesto no existe discriminación alguna entre chilenos y extranjeros.

Quiero, además, hacer notar la importancia de la inversión extranjera en la introducción de tecnologías avanzadas. Chile, con una economía dirigida, estatista y politizada durante muchas décadas, ahuyentó la inversión y frenó el desarrollo de nuevas tecnologías. El caso más patético se manifiesta en la Minería del salitre, que, a pesar de su importancia y extensión, no ha sido objeto de interés por inversionistas privados y extranjeros.

En ese enorme depósito, de aproximadamente 700 millas de largo por 20 millas de ancho, podría aplicarse el sistema strip mining, la energía solar y eólica, que acompañadas de otras tecnologías podría bajar enormemente los costos, haciendo competitivo nuestro salitre con el Nitrato sintético.

Creo útil explicar, brevemente, los efectos que la inflación ha provocado en Chile en dos puntos específicos, que son el problema de la inversión, el efecto en el público consumidor y en la gente de menores recursos.

Como Uds. saben, en el aspecto social la inflación produce graves fricciones y conflictos, puesto que quienes las sufren no comprenden cabalmente sus causas e identifican erróneamente como causante de este mal al sector más cercano relacionado con el alza de precios. Es así como el consumidor culpa al minorista, el minorista al mayorista; éste al industrial, en este caso el que requiere de fondos, a los intermediarios financieros y así sucesivamente y, por último, se culpa invariablemente al Gobierno.

En este ambiente se desarrolla un campo propicio para el conflicto social y la inestabilidad política.

Uds. quizás ya saben que la inflación el año 1973 llegó, en términos reales, a cerca del 1.000%.

El Supremo Gobierno, para no provocar un caos económico, debió tomar todas las medidas necesarias para reducir este índice en una forma rápida, pero sin llegar a comprometer las bases económicas y sociales del país.

Estas medidas han significado un enorme sacrificio para todos los chilenos. El año pasado tuvimos una tasa de inflación del 30% y este año no logramos una reducción sustancial porque nos ha afectado la inflación mundial.

Es conveniente, también, explicar brevemente lo que ha representado la liberación de las tasas de interés bancarias en Chile. Esto ha significado el retorno de los capitales nacionales que se habían expatriado y un enorme ahorro interno, ya que antes había tasas de interés fijas y el ahorrante perdía prácticamente casi todo su capital, porque el interés era muy inferior a la tasa de inflación anual, lo cual movió a muchos a no ahorrar y solamente a consumir. Hoy día, gracias a esta nueva política, los chilenos están ahorrando, puesto que nuestra moneda está tomando caracteres de moneda dura.

Para nosotros los mineros, y especialmente para el que habla, que representa además a un sector de escasos recursos, cerca de 20.000 mineros muy pequeños, con una productividad por hombre-día de aproximadamente 0,8 tonelada de mineral, el desempleo significa la completa frustración del ser humano. La apertura de nuestro comercio hacia el exterior ha abaratado considerablemente las importaciones y hoy día los chilenos pueden comprar bienes mucho mejores y más variados a precios razonables. Esto ocurre por primera vez en el país.

Imaginense lo que significan estas expectativas para una persona desempleada y los problemas psíquicos que en ella se provocan y en su familia. Incluso los que tienen subsidios de cesantía, el no poder emplear su capacidad de trabajo en algún fin productivo es motivo de tensiones sociales.

Ahora, el Gobierno actual ha sostenido una política económica que tiene en su fase inicial un costo social, pero ninguna política económica, seria y responsable, puede reconstruir un país de un año para otro. Estos planes se llevan a cabo en el curso de 10 años, a lo menos, y nosotros esperamos que para el año 1982 u 83, eso es en 3 ó 4 años más, con todas las inversiones que se han hecho y las que están por hacerse, el producto bruto generará una gran bonanza y un mejoramiento en los niveles de vida de toda la población.

El sistema económico chileno concede un papel preponderante al mercado, el cual es el indicador económico de la libertad y la impersonalidad en el mando. No caben en él determinaciones discrecionales, ni privilegios injustos, y las exigencias del Estado constituyen normas claras, estables e imparciales. Por supuesto, no podemos entregar todas las decisiones económicas al mercado, pues la economía debe ser permanentemente distributiva y el Estado dedicar una atención preferente al logro de la justicia social. Esto se está consiguiendo mediante un Régimen tributario más eficiente y mediante la asignación del gasto social en función de las necesidades de los verdaderamente más pobres, en el cual el Gobierno ha invertido 51% de sus recursos en el último año. Es realmente interesante comprobar que el 80% de las inversiones extranjeras en Chile se ha dirigido hacia la minería, a pesar de que en nuestro país existe mucho interés por la inversión en pesca, en bosque, agricultura y fuentes de energía. En varios de estos sectores, Uds. tienen un papel importante que jugar en nuestro país.

Nosotros estimamos siempre al Canadá como un país verdaderamente amigo de Chile, y por eso miramos con gran beneplácito la inversión canadiense en nuestro país. Todos ustedes serán bien venidos cuando deseen visitar Chile.

BANCO UNIDO DE FOMENTO

Su Banco que promueve la Minería

Alcántara 30 — Fono 287411 — Santiago de Chile

ATLAS COPCO CHILENA S.A.C.

Aire Comprimido al servicio de la Minería, la Industria y Construcción

OFICINAS GENERALES: Orrego Luco N° 53
Fono: 259792
Santiago

Servicio Técnico, Suministros, Bodega: Rondizzoni N° 2604
Fonos: 96000 — 91089
Santiago

SUCURSALES EN: Antofagasta
Iquique
La Serena
Concepción

ATLAS COPCO

CIA. MINERA Y COMERCIAL

SALI HOCHSCHILD S.A.

OFICINAS GENERALES:

Alameda Libertador Bdo. O'Higgins 1146 - 6º piso - Santiago

Fono 713118 - Casilla 3127

Dirección: Telegráfica, Hochschild - Santiago

Telex, Salihoch, SGO. 321

PLANTAS PRODUCTORAS DE CONCENTRADOS Y

PRECIPITADOS DE COBRE, PLATA Y ORO.

Representaciones de fabricantes de equipos mineros e industriales,
artículos de seguridad, reactivos y materias primas
para la minería y la industria.

Representación de Ford y General Motors
con sus Estaciones de Servicio y Talleres de Reparación.

OFICINAS Y AGENCIAS EN:

Santiago - Coquimbo - Copiapó - Vallenar - Antofagasta - Concepción