

ANUAL

MEMORIA

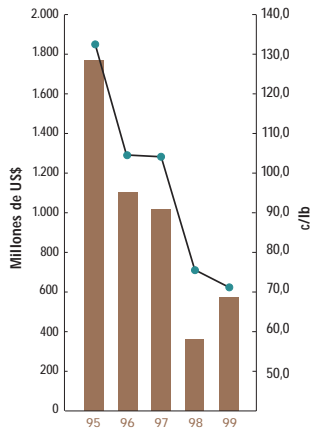


1999

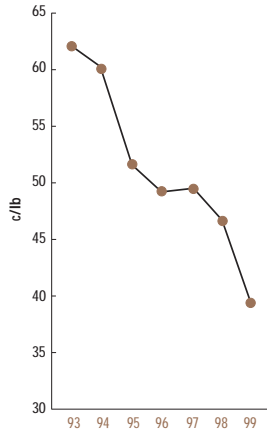
CODELCO

**LA MISION DE CODELCO ES
MAXIMIZAR, EN UNA
PERSPECTIVA DE LARGO
PLAZO, LA GENERACION DE
EXCEDENTES ECONOMICOS
Y SU APORTE AL ESTADO.**

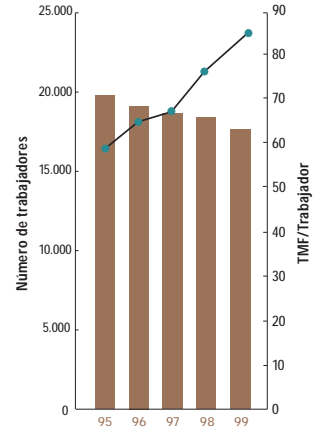
Excedentes y precios del cobre



Costos directos
(Moneda y precio molibdeno 1999)



Dotación y productividad propia



Cifras financieras (millones de US\$)	1999	1998	1997	1996	1995
Ventas	2.886,2	2.730,20	3.426,1	2.940,2	3.926,0
Excedentes antes de impuestos	572,5	355,3	1.010,8	1.103,3	1.763,6
Pagos al Fisco	268,7	354,6	1.173,3	1.044,2	1.735,0
Activo total	5.816,5	5.823,3	5.172,1	4.952,9	4.743,6
Pasivo total	3.034,9	3.127,1	2.489,6	2.190,7	2.293,7
Patrimonio	2.781,6	2.696,2	2.682,5	2.762,2	2.449,9
Inversiones	355,7	670,1	872,8	712,4	357,7
Producción de cobre (*)					
Miles de toneladas finas	1.615,3	1.500,5	1.326,4	1.237,0	1.164,7
Empleo directo (31 dic.)					
Personal propio	17.313	18.258	18.496	18.879	19.753
Contratistas de operación	9.346	9.595	9.686	7.998	8.913
Contratistas de inversión	3.500	6.307	11.350	8.421	4.720
Precio del cobre (US\$/lb)					
BML cátodos grado A	71,4	75,0	103,2	103,9	133,2

(*) Incluye la participación de Codelco en El Abra

DIRECTORIO



PRESIDENTE
Ministro de Minería
Sergio Jiménez Moraga



DIRECTOR
Ministro de Hacienda
Manuel Marfán Lewis



DIRECTOR
Representante de S.E. Presidente de la República
Jorge Awad Mehech



DIRECTOR
Representante de S.E. Presidente de la República
Nicolás Majluf Sapag



DIRECTOR
Representante de S.E. Presidente de la República
Contralmirante
Guillermo Valenzuela Goudie



DIRECTOR
Representante Asociación Gremial Nacional
de Supervisores del Cobre
Luis Castellí Sandoval



DIRECTOR
Representante de la Federación de
Trabajadores del Cobre
Raimundo Espinoza Concha



PRESIDENTE EJECUTIVO

Marcos Lima Aravena

VICEPRESIDENTE DE COMERCIALIZACION

Juan Eduardo Herrera Correa

VICEPRESIDENTE DE DESARROLLO

Juan Enrique Morales Jaramillo

VICEPRESIDENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZAS

Mario Espinoza Durán

VICEPRESIDENTE DE RECURSOS HUMANOS

Eduardo Loyola Osorio

VICEPRESIDENTE DE EXPLORACIONES Y ASOCIACIONES MINERAS

Iván Valenzuela Rabi

VICEPRESIDENTE DE ASUNTOS JURIDICOS

Waldo Fortín Cabezas

AUDITOR GENERAL

Marcelo Mobarec Asfura

GERENTE GENERAL DIVISION CHUQUICAMATA

Rafael González Amaral

GERENTE GENERAL DIVISION RADOMIRO TOMIC

Luis Fariás Lasarte

GERENTE GENERAL DIVISION SALVADOR

Fidel Báez Núñez

GERENTE GENERAL DIVISION ANDINA

Carlos Rubilar Ottone

GERENTE GENERAL DIVISION EL TENIENTE

Patricio Guajardo Ahumada

GERENTE GENERAL DIVISION TALLERES

Alex Acosta Maluenda

**LOS EXCELENTES RESULTADOS
DE 1999 NO PUEDEN SER VISTOS
COMO LOGROS PUNTUALES, SINO
QUE SON UNA PROLONGACION
DE LAS ENORMES GANANCIAS DE
EFICIENCIA QUE HA LOGRADO
CODELCO DESDE 1994.**

CARTA DEL PRESIDENTE

EL AÑO EN QUE VIVIMOS EN PELIGRO

Cada vez que enfrento la tarea de analizar lo que ha sido el año para Codelco, en esta carta del Presidente, me encuentro frente al mismo dilema. Cómo reflejar en pocas líneas los éxitos, las dificultades, las penas y alegrías de una empresa, en un periodo de nuestras vidas profesionales, tan apasionante, tan lleno de facetas diferentes, tan pleno de desafíos. Y cuando recuerde 1999, lo haré pensando en aquel año en que vivimos en peligro.

En efecto, los precios del cobre y molibdeno con que se inició el año eran los más bajos del siglo, poniendo a la Corporación en una situación particularmente difícil, ya que Codelco corría el peligro de tener, por primera vez en su historia, un ejercicio con resultados negativos.

Frente a tan dramático panorama, no sólo se trataba de evitar el impacto psicológico que provocaría en el país que su principal empresa, la de mayor fortaleza financiera, uno de los activos más valiosos del Estado, apareciera con números rojos, sino que también, en un año muy complicado para las Finanzas Públicas, había que esforzarse para que el Fisco obtuviera recursos adicionales de una de sus fuentes más significativas.

Se trataba entonces de provocar un proceso de ajuste, aun cuando desde 1993, Codelco había venido disminuyendo sus costos y mejorando su productividad. La tarea de todos consistía en transformar la crisis en una oportunidad para seguir creciendo en competitividad y eficiencia.

Los resultados de 1999: un gran esfuerzo compartido

Los resultados alcanzados durante el periodo nos llenan de satisfacción. Los excedentes generados por la Corporación alcanzaron a US\$ 572 millones, superando en casi US\$ 220 millones a los obtenidos el año anterior, a pesar de enfrentar un precio del cobre, casi 4 c/lb inferior. Este resultado constituye, a precios constantes del cobre y del molibdeno, el mejor de la década y ha sido una de las pocas veces en que la compañía es capaz de incrementar sus excedentes en una situación de caída de precios.

Al mismo tiempo, la empresa siguió aumentando su producción, al madurar los proyectos de inversión iniciados en el periodo de altos precios de mediados de la década, hasta alcanzar 1.615.000 toneladas de cobre fino.

La contrapartida de estos mayores excedentes fueron la ejemplar rebaja de costos lograda en el año 1999, los que alcanzaron a casi 10 c/lb, a nivel de costo y gastos totales, un hecho inédito en la Corporación, y el aumento de productividad que llegó a un 13%, manteniéndose la tendencia que se ha dado ininterrumpidamente desde el año 1992.

Este espléndido logro no hubiera sido posible sin la implementación del llamado Plan de Contingencia, el cual, de manera sistemática permitió a toda la empresa, focalizar sus esfuerzos en aquellos factores más decisivos en la reducción de costos y que obligó a cada cual a comprometerse con rebajas específicas, que se fueron controlando periódicamente, a lo largo del año.

En relación a los aportes al Fisco, éstos alcanzaron a US\$ 269 millones, inferiores a los del año anterior, debido a recuperaciones de excesos de pagos de dividendos e impuestos efectuados en 1998.

Las ventas totales superaron los US\$ 2.886 millones, con un incremento del 9% en los despachos físicos de cobre y de un 15% en el molibdeno entregado al mercado. El 90% de las ventas corresponden a productos refinados (cátodos y RAF), llegando una vez más, a todos los rincones del planeta, lo que muestra la gran estabilidad de nuestra cartera de clientes.

Por último, los montos de inversión ejecutados durante el año, ascendieron a US\$ 356 millones, mostrando la evolución natural del ciclo de vida de los proyectos. Un hecho significativo en esta materia, lo constituye el inicio del proyecto de optimización de la División Radomiro Tomic, el cual estará terminándose en el primer semestre del año 2001.



CARTA DEL PRESIDENTE

El Plan Estratégico y los compromisos de gestión

Los excelentes resultados de 1999 no pueden ser vistos como logros puntuales, sino que son una prolongación de las enormes ganancias de eficiencia que ha logrado Codelco desde 1994, año en que se definió y decidió llevar a cabo el proyecto modernizador orientado a recuperar la pérdida de competitividad que había sufrido la empresa desde mediados de los ochenta.

Teniendo como telón de fondo la Alianza Estratégica concordada entre los trabajadores, las organizaciones sindicales y la administración, en los últimos seis años Codelco ha sido capaz de aumentar en medio millón de toneladas su producción -más que cualquier otra compañía en el mundo-, incrementar su productividad en un 84% y reducir sus costos en más de un 35%, a pesar de enfrentar una fuerte revaluación del peso, de gran incidencia en el costo de la mano de obra.

El plan de inversiones del sexenio 1994-1999, factor clave para desarrollar el gran potencial minero de Codelco, contempló un monto de US\$ 3.344 millones de inversión, superior al compromiso asumido por la administración en el citado acuerdo, y se concentró en la ejecución de nuevos proyectos: Radomiro Tomic, Expansión de Andina, Esmeralda en Teniente y Damiana en Salvador; la puesta al día de las inversiones en el área medioambiental, y en el impulso al proceso de modernización de equipos e instalaciones.

A partir de lo anterior, la capacidad de generación de excedentes de la empresa, y por ende su valor económico, se han ido incrementando año en año, desde un nivel de US\$ 744 millones en promedio, en el período 1990-1993 a más US\$ 1.400 millones en 1999, a un precio del cobre de 97 c/lb y un valor del molibdeno constante. Si esta cifra se mantiene en el futuro, habremos duplicado el valor de Codelco.

A este respecto, es muy revelador revisar el compromiso asumido por el Gobierno del Presidente Frei Ruiz-Tagle y de la administración de Codelco con el futuro de la empresa, al iniciar su período presidencial.

El programa de Gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia proponía lo siguiente para el período 1994-2000, como las tareas que debía cumplir la principal empresa del Estado:

"Codelco es una empresa estratégica para Chile. Por tanto, los yacimientos en actual explotación y los de reposición, deberán permanecer bajo propiedad estatal. La superación de la extrema pobreza y la transformación del país en una sociedad moderna y solidaria dependen, en buena medida, del éxito de su gestión. Pero, esa misma condición, le impone la exigencia de mejorar sustancialmente su eficiencia y competitividad..."

Y continúa: *"Para ello, llevará a cabo un programa orientado a optimizar el rendimiento económico de los vastos activos y recursos mineros de que dispone, reducir los costos, eliminar funciones o actividades ineficientes y aumentar la productividad. El establecimiento de una política laboral que privilegie la cooperación y participación será pieza clave del esfuerzo para mejorar la eficiencia y competitividad de la empresa."*

Como lo dijimos al iniciar el proceso de modernización de la empresa, "quién no sabe a dónde ir nunca llegará". Codelco definió a dónde quería llegar y lo hizo.

Los nuevos impulsos: un futuro muy auspicioso

Después del inmenso esfuerzo que han significado alcanzar estos resultados, se podría pensar que todo ya se logró. El gran salto adelante que reflejan las cifras de costos, productividad y excedentes obtenidas en estos años son sin duda suficientes para sentirse satisfechos. Sin embargo, no olvidemos lo que dice una famosa sentencia "aquel que se empezó a instalar, ha comenzado a morir". ¿Cuáles son entonces, los desafíos estratégicos que debe enfrentar Codelco en los próximos años?

Uno de ellos, en el cual hemos insistido bastante, consiste en el cambio de enfoque organizacional basado en que teniendo cada División el mismo producto, tecnología y una cartera de clientes común, éstas deben operar como una sola empresa, aún cuando hayan surgido de empresas y culturas diferentes. Este enfoque recoge las actuales tendencias de gestión prevalecientes a nivel mundial.

Si bien en este tema hemos avanzado, por ejemplo, a través de iniciativas como el proyecto SWING (Software Integrado de Gestión) o la creación del Instituto de Investigaciones e Innovación en Minería y Metalurgia (IM2), pensamos que existe un amplio campo para continuar implementado este enfoque en otras áreas como las de servicios administrativos, mantención, ingeniería y muchas otras, lo cual no sólo redundaría en la creación de nuevas oportunidades para los trabajadores de Codelco, sino que también reportaría un incremento adicional de valor para la empresa. Un estudio terminado recientemente, sobre servicios administrativos compartidos, muestra que se pueden generar ahorros significativos en sinergias y economías de escala.

El segundo desafío tiene que ver con el aprovechamiento del acervo de experiencia y conocimientos en toda la cadena productiva del cobre acumulado en estos años, la posición financiera superior que presenta la empresa y la buena imagen lograda en la industria, para proyectarla más allá de nuestras fronteras. Dentro de este ámbito adquiere especial relevancia el desarrollo de proyectos y negocios mineros a nivel internacional, que complementen el trabajo de exploración y desarrollo que la empresa ha estado realizando dentro del país. También parece conveniente conocer mejor lo que está ocurriendo en la cadena productiva del cobre, más allá de la producción de refinado, a fin de tener mejores herramientas de control sobre la demanda futura de nuestro metal. Esto es aún más crítico en los mercados de usos eléctricos, alambres y cables, que representan más del 60% del consumo final de cobre.

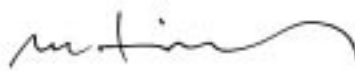
Por último, está la tarea de continuar profundizando el liderazgo que ejerce Codelco dentro de la industria mundial. En los últimos años, la Corporación ha estado impulsando un nuevo paradigma a nivel internacional, intentando transformar lo que ha sido el enfoque tradicional -orientado a reducir los costos y aumentar la producción para obtener mejores utilidades- por otro donde el eje central de la estrategia apunta a la creación y expansión de la demanda, y por consiguiente, el incremento de los retornos del negocio y el mayor valor de las empresas.

Basándose en este nuevo enfoque, la Corporación ha sido capaz de convencer a otros grandes productores sobre la necesidad de reformular el plan estratégico de la ICA (International Copper Association), para defender y desarrollar los mercados del cobre. Simultáneamente, ha profundizado su relación directa con grandes compañías consumidoras finales del metal y está impulsando la creación de una nueva empresa para la investigación y desarrollo de nuevos productos de cobre.

De este modo, Codelco ha estado generando condiciones para que en el futuro la demanda se desplace más positivamente y, con ello, el precio y los retornos no sólo de la empresa, sino que del conjunto de los productores de la industria, se vean incrementados.

En estos años, Codelco ha sido un gran negocio para Chile. Y la gran lección es que cuando existe un proyecto compartido por todos, con metas claras, estrategias coherentes y un equipo que lo lidere con decisión, los resultados no tardan en llegar.

Codelco ha vuelto a ser uno de los líderes de la industria del cobre con eficiencia, tecnología de punta e ideas renovadoras. Estos logros nunca se deben perder. Todos los chilenos y especialmente los más pobres nos lo exigen. No lo olvidemos jamás.



MARCOS LIMA ARAVENA
PRESIDENTE EJECUTIVO

PERFIL DE LA EMPRESA



Codelco es el primer productor de cobre del mundo y una de las empresas más rentables de la industria. Es propiedad del Estado de Chile y su negocio principal es la exploración, desarrollo y explotación de recursos mineros de cobre y subproductos, su procesamiento -hasta convertirlo en cobre refinado- y comercialización.

Posee activos propios de US\$ 5.817 millones y un patrimonio de US\$ 2.782 millones, al 31 de diciembre de 1999, siendo su principal producto comercial el cátodo de cobre grado A.

En los últimos seis años, la Corporación ha dado cuenta de más del 18% de las exportaciones generadas por el país y de alrededor del 3,4% del Producto Interno Bruto. Los aportes de Codelco al Fisco equivalen en promedio al 8% de los ingresos fiscales totales.

La Corporación ejecuta sus operaciones a través de cinco Divisiones mineras (Chuquicamata, Radomiro Tomic, Salvador, Andina y El Teniente) y una División metalúrgica (Talleres de Rancagua). Además, cuenta con una participación del 49% de la propiedad de la mina El Abra y de los joint ventures Agua de la Falda y Minera Los Andes, entre otros.

El perfil de gran productor mundial, proporciona a Codelco cinco grandes fortalezas de competitividad dentro del mercado internacional.

Presencia líder

Codelco es el principal productor de cobre mundial, con 1.615 miles de toneladas métricas de cobre fino durante 1999, incluyendo su participación en El Abra. Ese volumen de producción equivale al 16% de la producción occidental. A la vez, constituye la segunda compañía productora de molibdeno del mundo.

Eficiencia en costos

La Corporación es uno de los productores de más bajos costos del mundo. Durante 1999, su costo directo de operación alcanzó a 39,8 centavos de dólar por libra.

Reservas de cobre

La empresa controla aproximadamente el 20% del total de las reservas identificadas de cobre en el mundo. Las reservas de la Corporación representan al 31 de diciembre de 1999 al menos 70 años de explotación futura a los actuales niveles de producción.



Base de clientes estables y geográficamente diversos

Con la mayor parte de sus clientes, Codelco ha desarrollado relaciones de largo plazo. Entre éstos se incluyen compañías manufactureras líderes a nivel mundial. Posee 5 subsidiarias y 22 representantes de ventas.

Fortaleza financiera

En 1999, las utilidades de Codelco, antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA), ascendieron a US\$ 1,1 mil millones. La deuda financiera sobre el patrimonio exhibida al 31 de diciembre de 1999 era de 51,2% y la deuda sobre EBITDA era de 1,3 veces.

Visión de futuro

La empresa se encamina a consolidar su posición de liderazgo como el mayor productor del mundo, mantenerse como una de las compañías de cobre más competitivas y de menores costos de la industria, e incrementar aún más su contribución al Estado chileno. Para ello, la Corporación ha orientado su trabajo de acuerdo con una agenda estratégica que contempla 9 impulsos. Estos responden tanto a desafíos productivos internos, como a su relación con las principales audiencias:

- Asegurar la base minera e impulsar proyectos de desarrollo.
- Optimizar técnica y económicamente los procesos productivos y la integración tecnológica.
- Impulsar la innovación para el liderazgo tecnológico.
- Focalizarse en el giro principal y optimizar el manejo de los negocios relacionados.
- Ser una empresa responsable con el medio ambiente.
- Desarrollar y defender el mercado del cobre.
- Profundizar la alianza estratégica empresa-trabajadores.
- Enfatizar los beneficios económicos de una función de abastecimiento creativa.
- Resolver aspectos pendientes de la institucionalidad de Codelco que afecten su competitividad.

DENTRO DE UN ESCENARIO EN QUE EL PRECIO DEL COBRE ATRAVESO
UNO DE LOS PERIODOS MAS DEPRIMIDOS DEL SIGLO, CODELCO
CONTINUO LIDERANDO LOS ESFUERZOS DE LA INDUSTRIA PARA
EXPANDIR EL CONSUMO.

NUEVO PARADIGMA DE LA INDUSTRIA

CODELCO PROMUEVE LA DEMANDA



Mercado



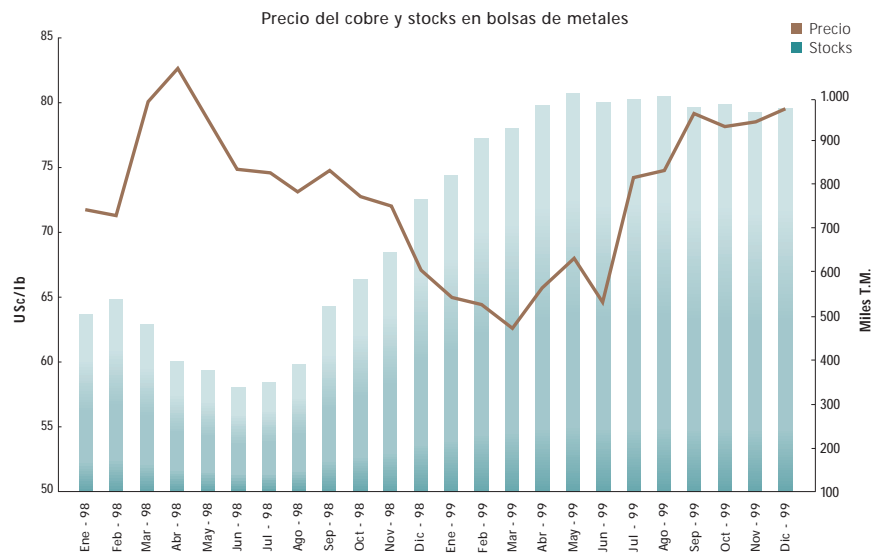
El precio del cobre, durante 1999, fue uno de los más bajos del siglo.

CAIDA DEL PRECIO

Durante 1999, el mercado y el precio del cobre atravesaron por una de las peores crisis de su historia. La cotización promedio en la Bolsa de Metales de Londres alcanzó a 71,4 centavos de dólar la libra (c/lb), cifra que representa una disminución del 4,8% en relación con el ya muy deprimido nivel de 1998.

Particularmente críticos fueron los valores registrados durante el primer semestre, cuando la cotización fluctuó entre un promedio mensual mínimo de 62,5 c/lb en marzo y uno máximo de 68,5 c/lb durante el mes de mayo. Entre los factores que incidieron en dicho fenómeno estuvo el incremento de los stocks totales de las bolsas de metales de Londres y Nueva York, los cuales en el periodo indicado aumentaron en más de 200 mil toneladas métricas finas.

La caída del precio en los primeros seis meses de 1999, estuvo también determinada por lo ocurrido con los fundamentos del mercado (producción, consumo y stocks) en los años previos: luego de tres años de sobreconsumo y disminución de stocks, a partir de mediados de 1997 el mercado entró en una fase de sobreoferta e incremento de los inventarios, situación que se mantuvo hasta la primera mitad de 1999. De hecho, los stocks totales del mercado ascendieron desde 3,2 semanas de consumo en 1996 a cerca de 7 semanas a fines del año.



Al deterioro de los fundamentos del mercado se sumó el fuerte impacto depresivo de factores especulativos externos al mercado, y asociados a la incertidumbre y a las expectativas negativas generadas a partir de la crisis asiática y sus secuelas sobre la economía mundial.

A partir del mes de junio de 1999, el proceso de aumento de stocks se detuvo. La mantención de elevados niveles de demanda en América del Norte y la recuperación del consumo en Corea del Sur y otros países asiáticos, sumados al ajuste de la producción a los bajos precios, determinaron que el mercado entrara en una fase de mayor equilibrio. Paralelamente, el mercado comenzó a experimentar un paulatino mejoramiento de las expectativas. De ese modo -y ante la perspectiva de una mayor recuperación de la demanda- se produjo el reingreso al mercado de fondos de inversión a través de operaciones de compras.

Todo lo anterior, explica la recuperación observada por el precio en la segunda mitad del año, el cual a diciembre ya se había logrado situar en los 80 c/lb promedio.

CONSUMO Y PRODUCCION MUNDIAL

El consumo de cobre refinado del mundo occidental se expandió a una tasa de 2,5% durante 1999, en contraste con el incremento de apenas un 1,4% registrado el año anterior. Los mayores aumentos absolutos se dieron en Canadá, EE.UU., Corea del Sur, Taiwán y el resto de los países asiáticos, excluido Japón.

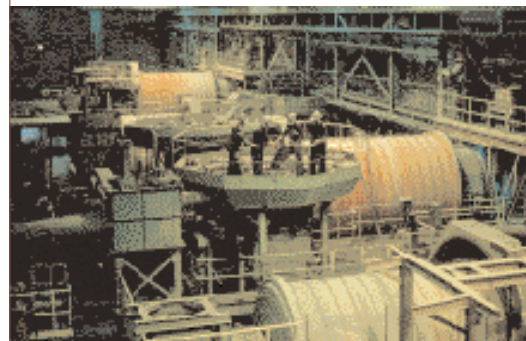
En tanto, la oferta de cobre refinado del mundo occidental -que incorpora la producción de refinado más las importaciones netas desde el Bloque del Este- creció a una tasa relativamente baja, inferior a la del consumo. Sin embargo, este bajo crecimiento no bastó para cambiar la situación de sobreoferta que presenta el mercado desde mediados de 1997.

Efecto directo del bajo nivel de precios de fines de 1998 y comienzos de 1999 fue el cierre de una importante cantidad de operaciones cupreras de altos costos, durante el período. Por esta vía la producción mundial de mina se redujo en 400 mil TMF en el último año, y en cerca de 650 mil TMF si se consideran los cierres y reducciones de producción acumulados en el período 1998-1999.

No obstante lo anterior, la producción mundial de mina creció en un 3,8%, tanto por efecto de nuevos proyectos que iniciaron su producción en el período como del aporte proveniente de yacimientos que ingresaron a régimen en 1999. De esa manera, como balance neto, se dio un ascenso significativo de producción de mina en Chile, Australia y Perú, en contraste con reducciones generadas en EE.UU. y Canadá, como asimismo en Zambia.

Otro importante impacto de los bajos precios del período fue la mantención de un nivel muy deprimido de producción de cobre refinado proveniente de chatarra, que cayó un 1% respecto de 1998, año en que ya había disminuido un 12%.

La economía mundial se recuperó, alcanzando una tasa de crecimiento del orden de 3%. Una señal que mejora las expectativas de consumo de cobre en el futuro.



Mercado

A partir de las grandes fusiones de empresas mineras, Codelco prevé importantes oportunidades para la industria y el metal.

FUSIONES EN LA INDUSTRIA

En 1999 se produjo un importante cambio dentro de la industria del cobre y que se verificó también en otros mercados: las grandes fusiones de empresas. Su objetivo principal apunta a potenciar las economías de escala y al mejor aprovechamiento de sinergias corporativas, dando cuenta así de un nuevo enfoque de rebaja de costos y aumento de competitividad por parte de los productores.

En el ámbito minero, los casos más relevantes fueron las fusiones de Phelps Dodge con Cyprus Amax, y del Grupo México con Asarco, ambas concretadas durante el período. De consolidarse esta tendencia, podrían configurarse importantes proyecciones para la industria. La más clara es el aumento del grado de concentración, la cual durante 1999 se acercó a los niveles existentes en las décadas de los cincuenta y sesenta.

Históricamente, los productores de cobre se han comportado como tomadores de precios. Bajo ese esquema, la principal preocupación de éstos se ha centrado en incrementar la producción y reducir costos, con el objeto de enfrentar una demanda que se asumía crecía "espontáneamente". No obstante, durante los últimos años, estos agentes han sido capaces de ir modificando el llamado efecto *free rider*, es decir, aquel asociado a las dificultades de apropiarse de los esfuerzos de promoción y desarrollo de los mercados. Esto se refleja -por ejemplo- en el fuerte aumento de los gastos destinados a estas materias.

Esta transformación se verá apoyada por la tendencia hacia la concentración, en la medida que las iniciativas de defensa y promoción de los mercados serán más fácilmente acordadas entre menos productores, al igual que la apropiación de sus beneficios. De igual modo, las alianzas estratégicas con consumidores finales, la búsqueda conjunta de nuevos productos y el aprovechamiento del potencial de consumo que posee el cobre, se potenciarán aún más en un escenario de mayor concentración.

Desde otra perspectiva, la existencia de un menor número de grandes productores resultaría funcional con un mayor ordenamiento del mercado y la capacidad de la industria para enfrentar con más flexibilidad las coyunturas desfavorables del precio.

En definitiva, la Corporación visualiza que se están perfilando tendencias al interior de la industria del cobre compatibles con la creación de mayor valor para el metal en el futuro, en contraste con la enorme destrucción del mismo ocurrida en los últimos años.

AVANCES DE LA ESTRATEGIA DE CODELCO

La Corporación ha impulsado un nuevo paradigma dentro de la industria del cobre, tendiente a expandir la demanda del metal como una vía eficaz para incrementar los retornos del negocio y del valor de las empresas. La visión que alimenta esta idea es transformar la orientación de los productores, los que tradicionalmente han focalizado sus esfuerzos para la obtención de mayores utilidades en la reducción de costos e incremento de la producción.

Un hito de 1999 fue la labor realizada por la empresa -en colaboración con otros grandes productores- para perfeccionar y reformular la misión y el plan estratégico del ICA, International Copper Association. Durante el período, este organismo efectuó un Taller de Planificación Estratégica, dirigido por el destacado profesor del M.I.T., Arnoldo Hax. Allí se redefinió su misión, acotándola a la tarea de expansión de la demanda mundial de cobre. Para concretar este objetivo, el ICA apuntará a los sectores industriales con más alto potencial de crecimiento de consumo, tales como las áreas de construcción -tanto residencial como comercial-, generación, transmisión y distribución de energía, automotriz, telecomunicaciones y motores. Las prioridades geográficas establecidas son EE.UU., Europa Occidental, Japón, Brasil, China, India y Europa Oriental.

Todo el trabajo se realizará en relación estrecha con los consumidores, con un énfasis en los usos eléctricos del cobre. La idea es generar un fuerte compromiso de la industria, robustecer el conocimiento técnico del uso del cobre, otorgar especial hincapié a los problemas de salud y medio ambiente, y adoptar las mejores metodologías para la medición de efectos y beneficios de la promoción.

Dentro de las prioridades de Codelco destaca el establecimiento de alianzas con grandes consumidores para mejorar el conocimiento mutuo de las respectivas industrias, detectar amenazas y oportunidades, y facilitar el desarrollo de nuevas aplicaciones y productos. De ese modo, la Corporación ha estrechado su relación con Electrolux, Siemens, ABB, Carrier y General Electric.

El nuevo paradigma de la industria incrementará los retornos del negocio y el valor de las empresas.

Mercado

En 1999, el ICA determinó como una de sus metas, aumentar en un 1% la demanda mundial de cobre, por encima de su tasa de crecimiento histórica.

Con la empresa Alcatel se desarrollan actualmente dos proyectos. Se trata de un nuevo cable de transmisión de datos con mayor capacidad (Cat.6 y Cat.7) y un nuevo cable subterráneo para transmisión de energía eléctrica de alta tensión. Ambos proyectos se extienden hasta el año 2001 y demandarán recursos por aproximadamente 4 millones de dólares.

Paralelamente, junto a la compañía KME, Codelco se encuentra abordando un estudio de mercado para la introducción de tubos de frenos de cobre/níquel en la industria automotriz. De encontrarse una oportunidad de negocio en este campo, se evaluará la formación de una nueva empresa que desarrolle esa iniciativa.

En el ámbito tecnológico, se continuó el trabajo de evaluación y factibilidad de una compañía dedicada a la investigación y desarrollo de nuevos productos. Asimismo, se suscribió un contrato con Stanford Research Institute, tendiente a analizar las alternativas y potencialidades de la aplicación de una película de sílice sobre superficies de cobre (láminas, tubos, alambres) que inhiba la corrosión.

Por último, durante el ejercicio Codelco continuó participando activamente en actividades de apoyo al Gobierno de Chile para enfrentar las amenazas ambientales y de salud que -sin razones justificadas- a nivel internacional se ciernen sobre el cobre.

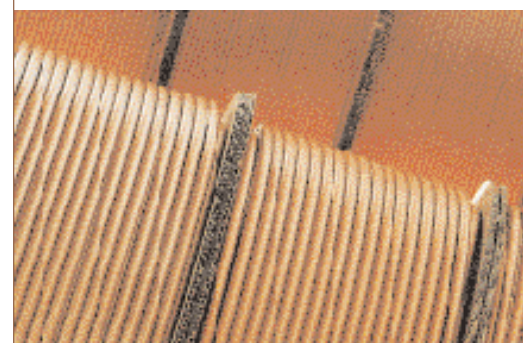
AUMENTO DE LAS VENTAS

Durante 1999, las ventas físicas de cobre ascendieron a 1,7 millones de TMF, monto que representa un aumento del 9% respecto del período anterior. En el último tiempo, la empresa ha ampliado su cartera de mercados geográficos, incorporando o aumentando sus ventas a Arabia Saudita, Sudeste de Asia, Turquía, China, México y EE.UU. Como tendencia general del año, los aumentos de ventas por mercado muestran una estrecha relación con el comportamiento de la demanda: fuerte recuperación en Asia y mantención de elevados niveles en América del Norte.

Destaca también, la especial preocupación de la Corporación por eliminar aquellos aranceles o barreras que afectan al comercio de cobre, particularmente la tarifa del 1% que grava a los cátodos chilenos en su ingreso al mercado norteamericano.

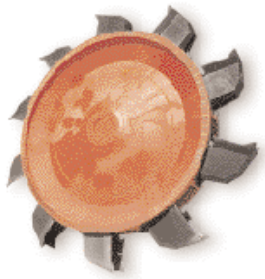
El mejoramiento continuo del servicio al cliente se mantuvo como una preocupación prioritaria de la gestión comercial de la empresa, destacando los conceptos de confiabilidad, regularidad en la entrega de productos y flexibilidad en la negociación. En sintonía con este objetivo, en 1999 Codelco implementó su página Web, la cual no sólo proporciona información relativa a productos comercializables, agentes y/o representantes de ventas por país y forma de contacto, sino que además aporta a los clientes una aplicación interactiva. Esta última permite un acceso expedito a información relacionada con la administración de sus contratos, tales como cantidades despachadas, material, forma de transporte, fecha de salida de puerto de carga y fecha estimada de arribo, entre otros.

VENTAS DE COBRE POR PAIS Y REGION (TONELADAS METRICAS)		
País / Región	1999	%
China	207.756	
Corea del Sur	261.662	
Emiratos Arabes Unidos	2.842	
Hong-Kong	3.141	
India	8.995	
Indonesia	7.877	
Japón	51.180	
Malasia	15.701	
Singapur	26.400	
Tailandia	350	
Taiwán	90.593	
ASIA	676.497	40,0
Alemania	258.183	
Bélgica	2.124	
Bulgaria	5.589	
España	37.142	
Finlandia	2.963	
Francia	137.191	
Gran Bretaña	9.220	
Grecia	14.210	
Holanda	250	
Italia	98.993	
Rumania	2.987	
Turquía	13.992	
EUROPA	582.844	34,4
Argentina	14.817	
Brasil	75.085	
Chile	61.285	
Colombia	2.498	
Perú	5.573	
Venezuela	1.457	
SUDAMERICA	160.715	9,5
México	73.972	
EE.UU.	191.509	
NORTEAMERICA	265.481	15,7
Sudáfrica / AFRICA	6.658	0,4
TOTAL	1.692.195	100,0



CON UNA CLARA VISION DE FUTURO Y RESPONSABILIDAD AMBIENTAL,
LA CORPORACION HA EJECUTADO UN PLAN DE INVERSIONES
INEDITO EN SU TRAYECTORIA.

ASEGURANDO EL FUTURO DE LA EMPRESA DESARROLLO DEL POTENCIAL MINERO



Desarrollo

El Plan de Inversiones materializó importantes proyectos mineros: la nueva división Radomiro Tomic, la mina Esmeralda de El Teniente y la Expansión de Andina.

PLAN DE INVERSIONES

Tal como se ha señalado en años anteriores, el Gobierno del Presidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle y la actual administración de Codelco se comprometieron en un ambicioso **Plan de Modernización** de la Corporación. De ese modo, la labor ha tenido como norte consolidar a la más importante empresa del Estado como una compañía altamente eficiente y uno de los productores más competitivos del mundo. Así, el **Plan de Inversiones** pasó a constituirse en uno de los pilares fundamentales para hacer realidad esta estrategia modernizadora y un elemento clave para sentar las bases del futuro de Codelco en el largo plazo.

Para el sexenio 1994-1999, dicho Plan contempló inversiones por un monto de US\$ 3.344 millones, que hizo posible concretar proyectos de alta rentabilidad para la empresa. En 1999 se destinaron US\$ 356 millones para este efecto, en tanto durante 1998 dicha cifra se elevó a US\$ 670 millones. Esta brecha se explica por el ciclo de maduración de los proyectos y su estructura de gastos, los que implican menores desembolsos en sus comienzos y en sus terminaciones, ambas situaciones ocurridas en el transcurso de 1999.

Durante este año, se inició al proyecto de optimización de la División Radomiro Tomic, el cual estará terminado -según programa- en el primer semestre del año 2001 y permitirá incrementar la producción a 256.000 toneladas anuales de cátodos.

Esta inversión se enmarca dentro del plan estratégico de esa División, el cual contempla optimizar las actuales instalaciones con el objeto de aumentar su productividad y disminuir aún más sus bajos costos de producción. A la fecha, el proyecto completó la etapa de aprobación de la ingeniería básica y se encuentra en plena ejecución la fase de adquisición de equipos principales.

De manera paralela, División El Teniente continuó en 1999 con la construcción de la segunda planta de ácido sulfúrico y se inició el proyecto de transporte. Este último comprende un trayecto vial, una estación de transferencia a ferrocarril y el transporte ferroviario. Asimismo, se avanzó en las obras de construcción de la tercera etapa del embalse Carén, destinado al manejo de relaves.

INVERSIONES DEL PERIODO 1994-1999	US\$ millones (moneda 1999)
Proyectos de desarrollo	2.044
Medio ambiente	727
Reemplazo de equipos y refacción de instalaciones	282
Investigación, desarrollo y estudios de factibilidad	129
Exploraciones geológicas	99
Seguridad laboral y bienestar	63
TOTAL	3.344

PROYECTOS DE DESARROLLO

El Plan de Inversiones involucró importantes proyectos de desarrollo. Entre éstos destaca de manera significativa la mina **Radomiro Tomic**, que dio origen a la División del mismo nombre. Su ejecución representa un doble hito en la trayectoria de la Corporación: junto con transformarse en la primera División desarrollada íntegramente por Codelco, se posicionó a la vanguardia de la minería del cobre a nivel mundial gracias a una operación de bajos costos y elevada rentabilidad.

Dicho liderazgo proviene en medida importante del uso de tecnología limpia y de punta, altos niveles de productividad, un eficiente modelo de gestión, un diseño organizacional moderno y un bajo nivel de dotación. Se trata de un operación a rajo abierto, cuyas reservas geológicas ascienden a 2.510 millones de toneladas, con una ley promedio de 0,59 % de cobre total.

Radomiro Tomic involucró una inversión total de US\$ 642 millones, superando la capacidad de producción proyectada por el diseño inicial desde las 150 mil a 180 mil toneladas toneladas de cátodos al año. Dicho logro pudo concretarse -mediante la optimización de las instalaciones- durante su fase de construcción.

La llamada **Expansión de Andina** fue otro importante proyecto minero que potenció la competitividad de esa División, otorgándole un horizonte de 25 años. Inaugurado oficialmente en 1999, este proyecto se llevó a cabo con una inversión de US\$ 450 millones, que permitió duplicar la capacidad de tratamiento de mineral -desde 34 mil toneladas por día a 64,5 mil toneladas diarias- y elevar la producción de concentrado de cobre a 250 mil TMF al año. Una de las fortalezas de este proyecto se basó en un potencial de recursos y reservas aseguradas de más de 1.500 millones de toneladas métricas de mineral, y una ley de cobre superior a 0,8%.

Con un eficiente modelo de gestión, Radomiro Tomic es una de las operaciones de más bajos costos de la industria mundial.

Desarrollo

Los nuevos proyectos mineros de la empresa consolidan la viabilidad económica del negocio, en el largo plazo.



Expansión de Andina se constituyó en un verdadero reto a la ingeniería nacional, por cuanto debió desarrollar un conjunto de obras -de gran complejidad- para crear un nuevo yacimiento subterráneo en la alta montaña, sin afectar la continuidad operacional de la División. La labor desplegada involucró la contratación de 21 millones de horas/hombre, 700 mil metros cúbicos de excavaciones subterráneas, piques verticales de traspaso de 480 metros de profundidad y la construcción de una caverna de molienda semiautógena de gran tamaño, entre otros.

Un tercer proyecto de reciente inauguración es la mina **Esmeralda**, de El Teniente, cuyas características de negocio se asimilan al caso de Andina: en base a una inversión de US\$ 177 millones, Codelco aseguró la viabilidad de dicha División en el largo plazo, incorporando reservas por 350 millones de toneladas y una ley promedio de 0,96 % de cobre.

Allí se ejecutaron obras de construcción y puesta en marcha de la infraestructura operacional para explotar y transportar a la planta concentradora, el mineral de un nuevo sector productivo de la mina. La capacidad plena de producción del proyecto se alcanzará en el año 2005, con un aporte de 45.000 toneladas diarias de cobre.

Esmeralda fue concebido como un proyecto modelo dentro de la División. Emplazada en roca primaria -que implica un fuerte desafío tecnológico y de ingeniería- este nuevo yacimiento optimizó los actuales sistemas de explotación de El Teniente, incorporando la última tecnología disponible y un sistema de gestión que eleva notablemente los estándares de producción y desempeño laboral.

Finalmente, en 1999 la estrategia de desarrollo abarcó la finalización del **proyecto de lixiviación** de División Salvador. Con una inversión de US\$ 78 millones, se implementó una moderna infraestructura para procesar 65 millones de toneladas, de los cuales 41 millones corresponden a minerales oxidados y 24 millones a mineral sulfurado. Este proyecto fue concebido para generar -inicialmente- 12 mil toneladas anuales de cátodos grado A, para alcanzar -en una segunda etapa- las 25 mil toneladas anuales de cátodos, elaborados mediante proceso de electroobtención.

INVERSION EN MEDIO AMBIENTE

Durante la presente Administración, Codelco asumió el desafío de materializar su compromiso con el medio ambiente. En coherencia con este importante impulso estratégico, la empresa implementó -de manera simultánea- una **Política Ambiental** y un **Plan de Inversiones** por US\$ 727 millones para el sexenio comprendido entre 1994 y 1999.

Bajo este marco, 1999 fue un año de grandes avances del **Plan Corporativo de Descontaminación**, el cual se está ejecutando en todas las fundiciones de la empresa. El objetivo de dicha estrategia apunta a capturar más del 95% de las emisiones identificadas como contaminantes y situar a todas las instalaciones en los más altos estándares ambientales a nivel internacional.

Durante 1999, en Chuquicamata se terminó la segunda etapa de la captura y tratamiento de los gases de los convertidores Pierce-Smith y el plan de abatimiento del arsénico. Este logro, unido a los avances introducidos el año anterior, permite a esa División exhibir una captación del 95% de azufre y del 97% de arsénico. La inversión global involucrada ascendió a US\$ 107 millones.

Asimismo, en este ejercicio culminó la primera fase del plan de descontaminación de Caletones, perteneciente a la División El Teniente. Se trata de la construcción de la planta de limpieza de gases N° 1, la cual permitirá una reducción del 35% de las emisiones de material particulado y anhídrido sulfuroso, a través de una inversión de US\$ 70 millones. De manera paralela, se iniciaron las obras de una segunda planta de tratamiento de gases, proyectada para entrar en operaciones a fines del año 2001. Así, mediante ambas plantas se logrará capturar el 95% de las emisiones generadas por Caletones.

Salvador, en tanto, inició en el periodo la operación del proyecto MALIGAS, de manejo y limpieza de gases, a la vez que puso en marcha la construcción de una planta de ácido sulfúrico para tratamiento de gases. Una vez finalizadas estas labores en el segundo semestre del 2000, esta División elevará a alrededor del 70% la captura de los gases fugitivos y material particulado en su fundición Potrerillos, gracias a una inversión de US\$ 139 millones.

El respeto y la preservación del medio ambiente es una prioridad clave dentro del Plan de Inversiones y de la gestión de Codelco.

Desarrollo

Junto a esta labor, Codelco mantiene una extensa cartera de proyectos asociados a la reconversión tecnológica y al manejo de relaves. En este último ámbito destacan durante 1999, las obras de peraltamiento del embalse Los Leones y la terminación del embalse Ovejería, ambos de División Andina. La inversión en estas obras se elevó a un total de US\$ 275 millones.

El nuevo embalse Ovejería contempla 82 kilómetros de un canal para relaves, que viaja desde la alta montaña al valle central, un camino de servicio de igual longitud, 23 kilómetros de túneles y la captación de aguas claras.

ASOCIACIONES Y EXPLORACIONES MINERAS

1999 marcó un hito histórico en la actividad de búsqueda de negocios mineros de la Corporación. Durante el ejercicio se concretó la primera asociación minera fuera de Chile, a la vez que se consolidó el proyecto de exploración Gaby. Ambos logros son resultados directos de las nuevas definiciones empresariales asumidas a partir de 1994, caracterizadas por un énfasis en el crecimiento y desarrollo de Codelco.

En materia de **asociaciones en el exterior**, en 1999 se firmó un acuerdo con el Grupo Minero Peñoles de México para explorar y, eventualmente, explotar yacimientos de cobre en el estado de Sonora, una de las áreas más atractivas de la nación azteca. En esta asociación, la Corporación participa con el 49% de las acciones, pudiendo acceder al 50% de la sociedad y al control operativo, de llegarse a configurar un yacimiento de magnitud. El Grupo Peñoles es el primer productor mundial de plata.

La Corporación desarrolla actualmente una serie de proyectos asociados a la reconversión tecnológica y al manejo de relaves.



El período marcó un hito histórico en la búsqueda de nuevos negocios, al concretarse la primera asociación minera de Codelco fuera del país.

También en el ámbito internacional, Codelco evaluó la compra de activos mineros en Zambia. En conjunto con Anglo American Plc., con un equipo técnico del más alto nivel, participó en la evaluación de diversos activos mineros que la compañía estatal de Zambia (ZCCM) puso en venta. Si bien al final del proceso la Corporación decidió no participar en la adquisición a que fue invitada, la experiencia en este trabajo ha sido muy valiosa, al conformar exitosamente en el extranjero equipos de trabajo para operaciones mineras de gran magnitud.

ASOCIACIONES EN EL PAIS

En este ámbito, el principal logro alcanzado durante el año fue la expansión de actividades de Agua de la Falda S.A., empresa constituida en 1996 en sociedad con la firma estadounidense Homestake, para explorar y explotar yacimientos auríferos. Dicha expansión se concretó mediante un aumento de capital de US\$ 14,8 millones, monto que permitió ampliar el área de exploraciones, otorgarle mayor solidez financiera a la compañía y valorizar la propiedad minera de Codelco.

La explotación del depósito Manto Agua de la Falda, mantuvo una producción en 1999 del orden de 50 mil onzas de oro y alcanzó ventas totales por US\$ 13,4 millones. El capital de la sociedad en la actualidad se eleva a US\$ 39,8 millones, donde Codelco posee una participación del 49%.

ASOCIACIONES MINERAS			
	Socio	Tipo	Estado
Proyectos de Explotación:			
El Abra	Phelps Dodge (EE.UU.)	Cobre	Vigente
Agua de la Falda	Homestake (EE.UU.)	Oro	Vigente
Proyectos de Exploración:			
Yabricona	Cominco (Canadá)	Cobre	Vigente
Anillo	Biliton (Sudáfrica)	Cobre	Vigente
Aguila	Rio Algom (Canadá)	Cobre	Vigente
San Bartolo y Pasaca	Minorco (Inglaterra)	Cobre	En trámite
Tuina	Inversiones North (Australia)	Cobre	En trámite
Sierra Mariposa	Outokumpu (Finlandia)	Cobre	En trámite
Mamiña	Lowell minerals	Cobre	En trámite
Proyectos de Exploración en el Exterior:			
Estado de Sonora	Peñoles (México)	Cobre	Vigente

Desarrollo

El desarrollo de una exploración innovadora en conceptos geológicos y el uso de la más moderna tecnología, ha caracterizado el accionar de la empresa en esta importante materia.



Por su parte, durante el período el proyecto San Antonio fue reformulado, como concepto de negocio. Anteriormente, su control y participación mayoritaria había sido ofrecido a terceros, mediante un proceso de licitación pública que fue declarado desierto. Tras finalizar dicha etapa, se realizó una redefinición técnica que lo separó en dos proyectos, uno de cobre y otro de oro. Por esa vía -junto con capitalizar la sinergia existente con División Salvador- se abrió por primera vez la posibilidad para la participación de inversionistas institucionales, en carácter de socios minoritarios.

Cabe destacar que en el campo de las asociaciones de exploración, 1999 se transformó en el año en que la Corporación desarrolló el mayor número de joint ventures desde la dictación de la Ley 19.137.

EXPLORACIONES EN CHILE

Dentro de un escenario cada vez más competitivo, Codelco se ha posicionado en forma estratégica en la Cordillera de Domeyko de la II y III Región, donde se ha planteado el desafío de detectar yacimientos cupríferos ocultos, bajo llanuras sin observación directa posible. En este esfuerzo, la empresa ha desarrollado una exploración innovadora en conceptos geológicos, el uso de tecnologías de detección remota y la utilización agresiva de sondajes de comprobación.

En el transcurso del período, se duplicaron los montos invertidos respecto de años anteriores en materia de "blancos" o prospectos estudiados y sondeados. Asimismo, se incorporó además la revisión de un elevado número de propiedades de terceros y de prospectos, en el entorno de las Divisiones Chuquicamata, Radomiro Tomic y Andina. De 62 blancos explorados en detalle, 29 fueron objeto de sondajes (4.294 metros), 5 de los cuales presentaron méritos suficientes para continuar los trabajos de exploración.

El total de inversión corporativa -destinada a su cartera de proyectos de exploración geológica- ascendió durante 1999 a US\$ 12,5 millones.



PROYECTO GABY

Sin duda, la labor más relevante del período a nivel de exploración fue la consolidación del proyecto **Gaby Sur**, pórfido cuprífero descubierto por Codelco en 1996. Se trata de un prospecto de gran atractivo, que hoy está en condiciones de iniciar la etapa de prefactibilidad.

De acuerdo a la información acumulada, este yacimiento configura un potencial de producción anual superior a las 100 mil TMF, una vida útil de 14 años basada en los óxidos reconocidos, sin considerar los recursos de sulfuros existentes. Especial mención merecen los acuíferos encontrados en las cercanías, los que aseguran el abastecimiento de agua en una zona desértica.

Por último, destaca durante el ejercicio la puesta en marcha de una normativa interna de manejo ambiental a todos los proyectos de exploración. Dentro de este marco regulatorio, la Corporación Nacional de Medio Ambiente aprobó la declaración de impacto ambiental (DIA), para el próximo desarrollo del túnel del proyecto Gaby Sur. Se trata de una muestra más y concreta del fuerte compromiso asumido por Codelco frente a la preservación del medio ambiente.

El proyecto Gaby Sur, en conjunto con Opache y San Antonio, agregan 9,3 millones de toneladas de cobre a la base minera de la Corporación

CODELCO TRABAJA PARA POSICIONARSE COMO UNA SOLA EMPRESA, EFICIENTE Y COMPETITIVA, CON EL OBJETIVO DE CONSOLIDAR EL LIDERAZGO QUE DETENTA A NIVEL INTERNACIONAL Y RESPONDER A SUS CRECIENTES DESAFIOS.

GESTION ORIENTADA AL LIDERAZGO

INTEGRACION CON TECNOLOGIA DE PUNTA



Gestión

La incorporación de tecnología de punta ha sido un puente para transformar a Codelco en una sola gran empresa, moderna, eficiente e integrada

La administración de Codelco se propuso -como una de sus metas prioritarias- consolidar un cambio de enfoque organizacional, que incorporara las últimas tendencias de gestión prevaletentes a nivel mundial. Para materializar esta ambiciosa estrategia se implementó un conjunto de importantes iniciativas, donde destacan la implementación del proyecto SWING, el diseño de servicios compartidos, la integración de centros de tecnología de la información, el fuerte apoyo a la innovación tecnológica y la introducción de un sistema de gestión ambiental de estándar internacional.

Todos estos desarrollos apuntan a hacer de Codelco una sola gran empresa, eficiente y competitiva por la vía de potenciar las economías de escala, la homogenización de la información de gestión, además del reforzamiento de una fuerte cultura corporativa.

SWING, UNA PLATAFORMA UNICA

Dentro de este proceso de integración corporativo, un hito de la más alta relevancia ha sido el desarrollo y pleno funcionamiento del proyecto SWING (Software Integrado de Gestión). Esta nueva plataforma incorporó -a través de sucesivas etapas- tecnología informática de punta a todas las funciones, negocios y áreas de la empresa, integrándola a través en una base de datos única y en línea.

Este sistema multiplica los estándares de eficiencia: con 1.200.000 transacciones diarias y 1.200 usuarios concurrentes, el SWING permite a las distintas unidades de trabajo conocer la realidad de la propia División, como también acceder a información corporativa. Junto a la modernización de las prácticas, un valioso subproducto de este proceso ha sido la modernización tecnológica, verificándose el reemplazado del 60% de las antiguas aplicaciones, cuyo acceso antes estaba reservado a un grupo reducido de especialistas.

Entre los beneficios directos que genera este nuevo sistema de trabajo se encuentran un mayor y rápido control de pérdidas, la realización de acciones preventivas y disponibilidad de inventarios actualizados. Asimismo, proporciona una base común para generar soluciones, promoviendo por esta vía una cultura de mayor participación y responsabilidad en los procesos de gestión.

La primera fase de este proyecto se inició a mediados de 1996 y concluyó en 1998 -con la puesta en marcha del sistema R3 de SAP- que estuvo en operaciones en toda la empresa a partir del primer semestre de 1998. Durante 1999, el SWING entró en funcionamiento pleno, con más del 100% de los beneficios económicos esperados y se consolidaron las funciones y nuevas prácticas desarrolladas bajo el SAP.

En el año también destaca la exitosa ejecución del Proyecto Año 2000. El trabajo contempló cobertura para aquellos sistemas no cubiertos por el proyecto SWING, en materias de hardware, software, control de procesos, coordinación con proveedores, clientes, entidades financieras y gubernamentales, entre otros.

ESTRATEGIA INTEGRADORA

Asimismo, en 1999, Codelco decidió efectuar la integración horizontal de sus centros de procesamiento de **Tecnologías de Información**. El hito del período lo marcó la puesta en marcha de esta nueva organización que permitirá compartir y traspasar el conocimiento generado al interior de la Corporación. Durante el año, también se generaron políticas de informática corporativa y se avanzó en el proceso de integración funcional de los diferentes centros de informática.

En coherencia con este esfuerzo integrador, la Corporación inició un estudio de factibilidad técnico-económico para la aplicación de un moderno Sistema de Servicios Compartidos. La iniciativa proyecta incorporar un sistema de cliente-proveedor, basado en conceptos de tarificación y acuerdos de nivel de servicios. Destinado a la aplicación en tareas de administración, este sistema posee amplios ámbitos de gran aprovechamiento económico, tales como la renegociación de contratos y la optimización de gestión de compra.

Los **Servicios Compartidos** representan un nuevo reto cultural y su objetivo se orienta a profundizar aún más el aprovechamiento de las sinergias y economías de escala. Bajo el marco de la Alianza Estratégica que la empresa mantiene con sus trabajadores, el proyecto permitirá realizar un importante aporte a la estrategia de rebaja de costos e incremento de la competitividad de Codelco, recogiendo las últimas tendencias de gestión existentes en el mercado.

Los nuevos Centros de Tecnología de la Información y el modelo de Servicios Compartidos, potencian las sinergias y uniforman las nuevas prácticas de gestión.



La innovación tecnológica es un imperativo que debe enfrentar la empresa, especialmente en aquellos temas relacionados con el mejoramiento continuo y procesos de alta complejidad.

TECNOLOGIA CORPORATIVA

Codelco, por el tamaño de sus operaciones y naturaleza de sus recursos minerales enfrenta desafíos tecnológicos y científicos propios, únicos en el mundo. Por tal motivo, la investigación e innovación tecnológica al interior de la Corporación ha sido relevado en los últimos años como impulso estratégico del negocio.

A nivel de Divisiones, los esfuerzos se han focalizado en el mejoramiento continuo de sus operaciones y la adaptación de tecnologías disponibles en el mercado. Asimismo, en el caso de procesos de alta complejidad se han creado grupos de estudio -integrados por personal propio y externo- a fin de utilizar capacidades e instalaciones existentes tanto en Chile como en el mundo.

Durante 1998, Codelco creó el **Instituto de Innovación en Minería y Metalurgia S.A. (IM2)**, con el objeto de enfrentar integralmente sus crecientes desafíos tecnológicos. 1999 fue el año que marcó la consolidación de esta filial corporativa, tanto en su estructura de operación y administración, como en su vinculación con la Casa Matriz y las Divisiones.

El IM2 tiene dos sedes en operación. La sede Santiago cuenta con especialistas en las disciplinas de modelamiento fenomenológico de procesos en minería y metalurgia, automatización y control, tecnologías de información y diseño de equipos. La sede Rancagua concentra a los especialistas en geomecánica, planificación minera y métodos de explotación en minería subterránea, e incluye también a especialistas en pirometalurgia. Para el año 2000 el programa contempla el inicio de las actividades de la sede Calama.

Durante el ejercicio, el Instituto participó en la ejecución del 25% de las actividades de innovación tecnológica impulsada por la empresa. Entre sus logros más relevantes destaca la presentación de tres solicitudes de patentes de invención en diseño de equipos mineros e instrumentos, que se encuentran hoy en etapa de implementación a escala industrial.

INNOVACION TECNOLOGICA

Durante 1999, las actividades de investigación e innovación tecnológica de Codelco se focalizaron en programas capaces de generar quiebres significativos, bajo el sello de un interesante proceso de integración horizontal entre las Divisiones. A continuación se detallan los avances alcanzados en tres de los principales programas corporativos en ejecución.



El programa **Convertidor Teniente** (CT) está focalizado en optimizar su tecnología en la fusión de concentrados de cobre. Está compuesto por 19 proyectos que se llevan a cabo en las fundiciones de Caletones, Chuquicamata y Potrerillos. Con una inversión de US\$ 8,5 millones, las metas de la investigación son elevar la captación de azufre y arsénico, lograr fuertes incrementos de la productividad y disminuir los costos directos en las plantas de fusión.

Hasta la fecha 13 proyectos han finalizado la etapa de investigación, de los cuales 2 están en proceso para ejecutar pruebas de validación industrial y 5 se encuentran en plena operación.

El Programa **Minería Subterránea** de Codelco, por su parte, responde al objetivo de aumentar la competitividad de sus yacimientos que operan bajo tierra y que exhiben características únicas en el mundo. Iniciado en 1998, abordará en un plazo de 4 años un total de 47 proyectos. Contempla una inversión global de US\$ 15,3 millones y entre sus principales objetivos están la optimización de las actuales tecnologías en operación y el desarrollo de nuevas tecnologías para la explotación a distancia.

Durante 1999 quedaron terminados los estudios de *"Mecánica del caving y generación de colapsos"*, que hoy están en uso operacional en El Teniente. En tanto, el estudio *"Sistemas de control en tiempo real"* se encuentra en aplicación en las Divisiones El Teniente, Andina y Salvador. Respecto del *"Sistemas de explotación por macrozanjas para roca primaria"*, El Teniente inició su evaluación a escala industrial. Asimismo, División Salvador -tras efectuar exitosamente pruebas industriales- proyecta instalar tres chancadores de mandíbulas en el nivel de producción del sector Inca, en reemplazo de las estaciones de martillo.

Finalmente, el programa **Procesamiento de Minerales** -constituido por 22 proyectos- tiene el propósito de consolidar el mejoramiento del negocio de concentración de minerales, principalmente a través del aumento de la recuperación de cobre y molibdeno, y de la automatización de las operaciones. En el participan las Divisiones Chuquicamata, Salvador, Andina y El Teniente y su plazo de ejecución es de dos años.

Entre los principales avances de 1999 en esta área, destacan los avances en la racionalización de los circuitos de la planta de molibdeno de Chuquicamata y la puesta en marcha del sistema de control superSAG, en División Andina.

Programas como Convertidor Teniente, Minería Subterránea y Procesamiento de Minerales, son algunas de las iniciativas de investigación de alta tecnología que lleva adelante la Corporación, y que han exhibido importantes avances durante el período.

Uno de los objetivos de la gestión tecnológica es potenciar alianzas con destacadas entidades especializadas del ámbito académico y minero, con el propósito de emprender actividades de interés común.

ALIANZAS TECNOLOGICAS

En los últimos años, la Corporación ha impulsado un fuerte plan de alianzas con empresas, centros de investigación y universidades para emprender actividades de interés común, compartiendo costos, riesgos y beneficios.

En esta materia destaca el convenio de colaboración suscrito con Billiton, destinado a estudiar y desarrollar la tecnología de biolixiviación para concentrados de cobre. En 1999, se realizaron programas experimentales, a nivel de planta piloto y en continuo, de biolixiviación con concentrados estándar y complejos de División Chuquicamata.

Asimismo, Billiton estudia en sus laboratorios de Sudáfrica la aplicación del proceso de biolixiviación a concentrados calcopiríticos de División Andina. Las pruebas metalúrgicas han sido evaluadas como promisorias. En virtud de dichos resultados, se han establecido con Billiton las bases comerciales para el desarrollo, comercialización y protección de las mejoras del proceso de biolixiviación de concentrados.

Un segundo ámbito de trabajo en este campo lo constituye la estrecha cooperación mantenida por Codelco con la Universidad de Chile, en conjunto con otras compañías mineras. Dicha relación quedó sellada mediante un convenio -suscrito durante 1996- cuyo objetivo fundamental apunta a fortalecer la capacidad académica nacional, en docencia e investigación, en disciplinas propias de la minería y metalurgia del cobre y subproductos.

En 1999, el resultado más significativo fue el inicio del *diplomado en innovación para la industria minera*, mención en geomecánica y geotecnia, programa de perfeccionamiento técnico actualmente en pleno desarrollo.

GESTION EN MEDIO AMBIENTE

La gestión modernizadora de Codelco ha abarcado de manera decidida y responsable el tema medio ambiental: un sólido plan de inversiones y la incorporación de un sistema de gestión ambiental de acreditación internacional, son dos muestras de cómo se ha materializado el compromiso asumido por la Corporación con el dueño -el Estado de Chile-, los trabajadores y la comunidad.

Dentro de los avances concretados durante 1999, resaltan las tareas de implementación del **Sistema de Gestión Ambiental** que sigue los lineamientos de las normas ISO 14.001, así como en la obtención de la certificación ambiental de todas sus Divisiones y la Casa Matriz para comienzos del año 2003.

En el período, se llevaron a cabo dos cursos para la formación de auditores ambientales, lo que eleva a 150 los profesionales capacitados y reconocidos. Con esta dotación y bajo la supervisión de un experto internacional, se procedió a auditar el avance del Sistema de Gestión Ambiental de todas las Divisiones, y en sus proyectos corporativos de exploración. Los planes de acción de las operaciones están elaborados y el trabajo del año 2000 se focalizará en las no conformidades detectadas por dichas auditorías.

CONTROL DE RESIDUOS

En relación al manejo y control de residuos industriales sólidos (RISES), Codelco desarrolló planes en todas sus Divisiones para su adecuado tratamiento y disposición final, los cuales están en etapa de implementación.

Concretamente, la División Chuquicamata se abocó en 1999 a terminar la formulación del plan integral de residuos mineros, industriales y sustancias peligrosas, bajo un horizonte de tres años. Mientras, las Divisiones Radomiro Tomic y Salvador se encuentran en la etapa de finalización de sus planes de manejo.

El Teniente dividió la implementación del plan en dos etapas: en la primera, desarrollada en el primer semestre de 1998, se formuló el plan, donde se identificaron y cuantificaron los residuos industriales sólidos por centro generador. Y en el segundo semestre, se inició el diseño del sistema de declaración y seguimiento de RISES, y la ingeniería básica de la infraestructura para su manejo. Durante 1999, se completaron estos estudios y se echó a andar la implementación del sistema, que incluye el llamado a propuesta para la construcción y eventual administración del sitio. Toda la iniciativa cuenta su Estudio de Impacto Ambiental ya aprobado.

La modernización de Codelco ha dado especial énfasis a la responsabilidad ambiental, que se ha concretado mediante un fuerte plan de inversiones y la incorporación de un sistema de gestión acreditado internacionalmente.



Gestión

Una preocupación permanente de la Corporación ha sido elevar la eficiencia en el uso de dos importantes recursos: el agua y la energía.



Por su parte, Andina mantiene desde enero de 1998 un contrato con terceros, para el manejo, transporte y disposición final de residuos sólidos. Mientras, la División Talleres hoy se encuentra desarrollando un vertedero de residuos industriales sólidos no peligrosos, el cual posee también todas las aprobaciones estipuladas por la normativa ambiental vigente.

USO EFICIENTE DEL AGUA Y ENERGIA

Otra preocupación constante se relaciona con elevar la eficiencia corporativa en el uso de dos importantes recursos, como son el agua y la energía. Durante el transcurso del año 1999, Codelco generó en todas sus Divisiones operativas una disminución promedio del 5% en el consumo de agua y energía. Este descenso es reflejo del éxito alcanzado por diversas iniciativas tendientes a optimizar el uso del recurso por áreas, así como también en la recirculación de agua, especialmente en las plantas concentradoras y de tratamiento hidrometalúrgico.

La difusión del uso racional del agua representa otra medida orientada a generar mayor conciencia y ahorro de este recurso. Esta estrategia se aplica tanto en todas las áreas de consumo industria de las distintas Divisiones, así como en el consumo de agua potable de las comunidades cercanas al yacimiento de Chuquicamata y del propio campamento.

Finalmente en relación al uso eficiente de la energía, durante 1999 se comenzó a gestionar el proyecto denominado *"Mecanismos de inversión para el ahorro de energía. La incorporación de equipos eléctricos eficientes en la minería del cobre"*. Dicho modelo se encuentra ya en marcha en las cinco Divisiones mineras de Codelco, debiendo culminar a mediados del año 2000.

RELACIONES CON LA COMUNIDAD

En los últimos años y particularmente durante 1999, la Corporación ha exhibido una gestión proactiva e integradora en su relación con la comunidad. Dicha estrategia busca potenciar el tránsito hacia una cultura de mayor participación de sus trabajadores, supervisores y ejecutivos en el ámbito local, con el objetivo de promover la inserción de éstos en programas y modos de vida abiertos a la comunidad y no sólo circunscritos a la empresa.

Estas acciones -inspiradas en una filosofía del *Buen Vecino*- fueron numerosas y de variada índole. En la Región de Antofagasta, las Divisiones Chuquicamata y Radomiro Tomic han desarrollado un programa de apoyo a las comunidades agrícolas del interior. Mientras, Codelco participa activamente en el programa de desarrollo urbano de la ciudad de Calama.

En el caso de División Salvador, el cierre del campamento Potrerillos se realizó en base a un plan que contempló una adecuada solución para toda la población no-trabajadora de la empresa, lo cual se materializó gracias a su reinserción en otras comunidades de la región. Al mismo tiempo, expertos se encuentran hoy trabajando en un estudio para la conservación del patrimonio histórico de Potrerillos.

En la misma línea, con motivo del cierre definitivo de Sewell, División El Teniente ha elaborado un proyecto que apunta a la mantención y conservación del antiguo campamento como patrimonio cultural. Dicho lugar ya fue declarado oficialmente Monumento Nacional por el Consejo de Monumentos Nacionales. En tanto, la Cámara de Diputados acordó postular ante la UNESCO a Sewell como Patrimonio de la Humanidad.

Por último, Codelco mantuvo en 1999 una intensa participación en las corporaciones de desarrollo "Pro Loa" (II Región) y "Pro O'Higgins" (VI Región), entidades que contribuyeron a crear durante el año anterior. Desde allí, la Corporación promueve el desarrollo local a nivel de actividad productiva, en conjunto con importantes empresas privadas e instituciones públicas.

**Codelco recibió el premio
"Conservación de los
Monumentos Nacionales
1999", como reconocimiento
a la labor realizada en los
Campamentos Sewell
y Potrerillos.**

LAS PERSONAS HAN SIDO UN FACTOR CLAVE PARA CONCRETAR
LAS PROFUNDAS TRANSFORMACIONES INTRODUCIDAS AL
INTERIOR DE LA CORPORACION.

UNA ALIANZA EXITOSA

EL VALIOSO APORTE DE LOS TRABAJADORES



Recursos Humanos



Los trabajadores de Codelco se han transformado en agentes activos del cambio de gestión, apoyando así la competitividad de la empresa.

LOGROS DE LA ALIANZA ESTRATEGICA

Durante la última década, la administración de Codelco introdujo un profundo cambio en la gestión y en las relaciones que vinculan a la Corporación con sus trabajadores. La clave del éxito de esta estrategia se fundó en un nuevo estilo de relaciones, basado en un proyecto compartido, denominado Alianza Estratégica.

Dicha Alianza es un compromiso de acción en el largo plazo en torno a una filosofía, visión, valores para cumplir con la misión de Codelco. Es decir, maximizar la generación de excedentes económicos que la Corporación proporciona al Estado de Chile.

Bajo esta nueva plataforma de relaciones laborales, basada en la confianza mutua, los trabajadores se han ido convirtiendo en agentes activos del proceso modernizador de la empresa, quienes han encontrado un espacio para desplegar su creatividad y aportes a la innovación. Esta mancomunidad de intereses ha sido fundamental para mantener a la empresa en el sitio de competitividad y liderazgo que ha alcanzado durante los últimos años.

Entre las iniciativas de gestión participativa, destacan de manera especial:

- Funcionamiento de 131 grupos asociados al mejoramiento continuo de procesos, en División El Teniente
- Funcionamiento de 30 grupos asociados al mejoramiento continuo y gestión de riesgos, en División Salvador
- Proyecto de gestión participativa incorporado en el convenio de desempeño, en División Chuquicamata
- Proyecto de gestión participativa supervisor-supervisado en la Mina Concentradora, de División Andina

IMPACTO DE LA CRISIS

Para enfrentar un año que se inició con los niveles de precios más bajos del siglo, la Corporación ejecutó oportunamente un Plan de Contingencia. De ese modo, se lograron concretar valiosos acuerdos entre la administración, sus ejecutivos, trabajadores, supervisores y organizaciones sindicales. Todos asumieron con extraordinaria responsabilidad la crítica coyuntura de mercado y apoyaron el Plan suscribiendo importantes consensos en este sentido.

Bajo ese marco, destacan los acuerdos de desindexación de remuneraciones firmados por los trabajadores Rol B de las Divisiones Chuquicamata, Salvador y Andina, consistente en el congelamiento de sus sueldos base. A éstos se sumaron las iniciativas de rebajas en las remuneraciones de ejecutivos y supervisores de toda la Corporación, tendientes a apoyar a la empresa para hacer frente a esta situación.

NEGOCIACIONES COLECTIVAS

Entre los logros más significativos del presente ejercicio resalta la culminación exitosa de cuatro negociaciones colectivas. Durante 1999, tres Divisiones de la Corporación llevaron a cabo sus procesos de negociación colectiva: en el caso de Chuquicamata, cinco sindicatos, que agrupan al 96,7% de la dotación Rol B, negociaron con la empresa de manera anticipada. Bajo el marco de relaciones de cooperación que aporta la Alianza Estratégica sumada a la crítica coyuntura de la industria cuprera, los trabajadores aprobaron una extensión del contrato de trabajo por 24 meses.

Mientras, en División Salvador, los cinco sindicatos que agrupan a la totalidad de los trabajadores Rol B, también efectuaron de manera satisfactoria un proceso de negociación anticipada, ratificando su contrato por un período de dos años.

En tanto, en División Talleres, los dos sindicatos -que representan al 100% de los operadores- negociaron en forma separada llegando, en ambos casos, a acuerdos con la Administración.

Durante el año, todos los niveles de la Corporación asumieron la crítica coyuntura, suscribiendo importantes acuerdos y concretando con éxito cuatro negociaciones colectivas.

Recursos Humanos

El Plan de Modernización de Recursos Humanos se orienta a optimizar los avances alcanzados y a potenciar mejores prácticas de gestión.

DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Durante 1999, se procedió a realizar un catastro de los avances y desafíos en la gestión de las personas, así como también de las mejores prácticas utilizadas en la industria. Por ello, se inició un Plan de Modernización de Recursos Humanos, el cual generará un nuevo modelamiento para la administración y dirección de las personas y sus talentos en la empresa.

Asimismo, también en el período, se completó la segunda fase de aplicación del Modelo de Gestión por Competencias. Dicho modelo establece para cada negocio la demanda de competencias que requiere la organización para su mejor gestión y la oferta existente entre los profesionales de la organización.

Por esta vía, se identificaron las competencias de 668 profesionales en los ámbitos asociados a ingeniería, estudios, proyectos e inversión. Paralelamente, se diseñó la forma en que se extenderá el modelo a otras áreas y se iniciaron las actividades en tecnología de la información, futuras operaciones del proyecto Damiana de División Salvador, proyecto de servicios compartidos y en el área de exploraciones de la Corporación.

SALUD Y CALIDAD DE VIDA

Durante el período, la empresa mantuvo su compromiso con la calidad de la salud de los trabajadores y de sus familias. Asimismo, continuó el trabajo corporativo en orden a profundizar la relación costo-efectividad del beneficio de salud pactado en los convenios colectivos, posicionando progresivamente la gestión del sistema en manos de los especialistas en dicho ámbito.



Para el logro de los objetivos trazados, la Corporación concentró sus esfuerzos en dos áreas de acción: el Seguro de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales (SATEP) -que opera en la modalidad de administración delegada que comprende la Ley- y el sistema de atención existente para resolver los problemas de enfermedad común, estructurado principalmente sobre la base de instalaciones propias y servicios externos en convenio.

En el primer caso, durante 1999 se completaron los diseños técnicos necesarios para superar los problemas existentes en la administración delegada y se sometieron las alternativas a un análisis crítico por parte de todas las Divisiones. Asimismo, se conformó una comisión de trabajo integrada por la Federación de Trabajadores del Cobre, en la cual se evaluaron las diversas opciones existentes para resolver las falencias detectadas.

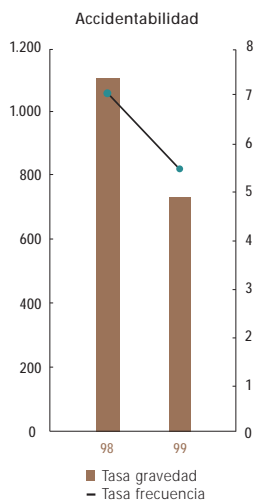
En relación al sistema de atención de la enfermedad común de los trabajadores y sus familias, se continuó trabajando en las transformaciones al modelo de atención vigente, transitando hacia un esquema de medicina familiar preventiva, con mayor capacidad de respuesta ante la enfermedad.

En Chuquicamata, durante el período se materializó el proceso de licitación para el inicio de las obras civiles del nuevo hospital en Calama. En tanto, se inició la operación bajo un esquema de medicina familiar en Salvador y se pusieron en marcha los proyectos piloto de las Isapres FUSAT y Río Blanco, de Divisiones El Teniente y Andina, respectivamente.

A nivel de trabajos pesados, durante 1999 se avanzó en conjunto con la Comisión Ergonómica Nacional y las organizaciones sindicales de la empresa en la evaluación de las condiciones de los puestos de trabajo.

Finalmente, a fines del año 1999, la Presidencia Ejecutiva emitió una directriz corporativa sobre Alcohol y Drogas que, en el contexto de los programas de mejoramiento de la calidad de vida, ha generado la formación de grupos de tarea divisionales, focalizados a la detección, prevención y tratamiento de ambas dependencias.

Codelco se encuentra transitando hacia un nuevo modelo de salud que, asegurando la protección de sus trabajadores, entrega la gestión del sistema a manos de especialistas.



INDICADORES DE GESTION

Accidentabilidad

El Plan Modernizador otorgó un especial valor al aporte de las personas, como el recurso más importante con que cuenta la Corporación. Ello ha derivado en una fuerte preocupación por la seguridad del personal y se ha materializado en planes dirigidos principalmente al cuidado y protección de los trabajadores, siempre bajo el contexto de la Alianza Estratégica.

Estos énfasis se reflejan en los positivos índices corporativos de accidentabilidad y avances en materia de seguridad laboral: en 1999, se registró una tasa de frecuencia de 5,4. Dicho indicador es inferior al alcanzado en igual periodo durante 1998. Por su parte, la tasa de gravedad durante el ejercicio fue 784, cifra que contrasta positivamente con la tasa de 1.152 del año anterior.

Ausentismo y sobretiempo

Otro logro del período en materia de la gestión de recursos humanos se refleja en el involucramiento de los trabajadores para elevar los estándares de rendimiento laboral. Fiel reflejo de estos avances es el descenso en la tasa de ausentismo, indicador que registró una baja del 1,5% respecto del año anterior. En tanto, el sobretiempo experimentó una caída significativa en el período, registrando una disminución del 27,2% en relación a 1998.

	1998	1999
Ausentismo	4,74	4,67
Sobretiempo	5,22	3,80

En 1999 se consolidó la experiencia de Coya como una iniciativa de desarrollo profesional dirigida a ejecutivos, profesionales, técnicos y trabajadores de Codelco. Sus exitosos resultados han permitido evaluar a esta escuela de negocios como una de las inversiones más rentables impulsadas por la Corporación.

La actual Administración imprimió un fuerte impulso a esta singular iniciativa de desarrollo profesional, que se lleva a efecto cada año en la localidad de Coya, VI Región. Allí, cientos de participantes -ejecutivos, profesionales, técnicos y trabajadores- construyen las bases del desarrollo de los negocios de la empresa, mediante un enfoque único de administración centrado en el descubrimiento de aquellas actividades que agregan valor a Codelco.

Esta actividad partió en 1996 y, desde entonces, han tomado parte cerca de 500 ejecutivos y profesionales en las actividades contempladas. Durante 1998, se inauguró un programa especial para trabajadores y técnicos del nivel operativo, en el cual han participaron alrededor de 290 personas, durante los dos años de funcionamiento de la iniciativa. La meta es alcanzar una cobertura de mil trabajadores del área operativa.

La fórmula de los programas es simple: durante una semana al mes los participantes provenientes de todas las Divisiones interactúan con los relatores. Con éstos se abordan todos los temas técnicos del negocio minero, además de conceptos económicos, de finanzas, administración y las características de otros negocios.

A nivel de participación académica, el programa es impartido mayoritariamente por ejecutivos y profesionales de la misma Corporación, incluyendo al propio Presidente Ejecutivo.

Durante el año, se realizaron dos Programas en Administración de Negocios para Profesionales y Supervisores que contó con 65 asistentes; un Programa de Desarrollo de Ejecutivos en el que participaron 31 personas; y dos Programas de Desarrollo de Trabajadores que integraron 130 personas.

El año 1999 fue un período que consolidó la experiencia de Coya como una herramienta de alta efectividad para el desarrollo organizacional y para la integración corporativa. Sus aportes abarcan una amplia gama de áreas, donde destacan nuevos proyectos de excelencia operacional, así como también mejoras de gestión importantes, tendientes a la reducción de costos y optimización de negociaciones de servicios y suministros. Los resultados de esta experiencia permiten evaluar esta escuela de negocios como una de las inversiones más rentables que ha impulsado la Corporación.



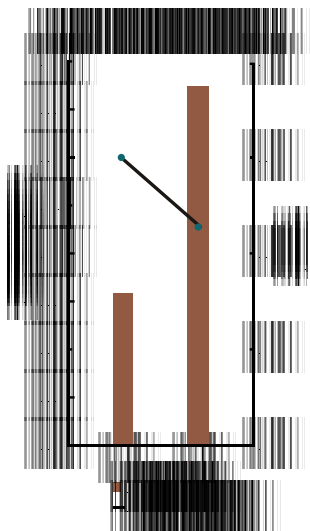
EN UN 61% SE INCREMENTARON LOS EXCEDENTES RESPECTO DEL PERIODO ANTERIOR, MIENTRAS LOS COSTOS DIRECTOS DISMINUYERON EN 21,9 CENTAVOS EN EL PERIODO 1993-1999.

RESULTADOS DE LA EMPRESA

APOYANDO UN PROYECTO DE PAIS



Resultados Corporativos



INCREMENTO DE LOS EXCEDENTES

Los excedentes generados por la Corporación durante el año 1999 alcanzaron a US\$ 572 millones, cifra que representa un incremento del orden del 61% en relación al ejercicio anterior, período en que los excedentes alcanzaron a US\$ 355 millones.

Dicho resultado se obtuvo bajo el contexto de uno de los peores precios en la historia de la industria: en 1999 el metal mantuvo un valor promedio en la Bolsa de Metales de Londres de 71,4 c/lb, monto que equivale a 3,6 centavos menos que los 75,0 registrados en 1998. Esta caída en la cotización del metal, que en la cartera de productos de Codelco alcanzó los 2 centavos, afectando en US\$ 66 millones los excedentes, fue atenuada en US\$ 283 millones, como consecuencia, principalmente, de los menores costos unitarios de producción alcanzados por la empresa y los mayores despachos de cobre propio. Ambos fenómenos se explican -en importante medida- por los aportes productivos de la entrada en operación tanto del proyecto Expansión de Andina como del ingreso a pleno régimen de División Radomiro Tomic.

En relación a los resultados operacionales del año, éstos ascendieron a US\$ 600 millones, cifra superior en US\$ 152 millones a los obtenidos durante 1998 y que se explican por los menores costos de producción que hoy exhibe la empresa y a mayores despachos de cobre, cuyo monto aparece atenuado por las menores precios promedio que registraron el cobre y el molibdeno durante 1999.

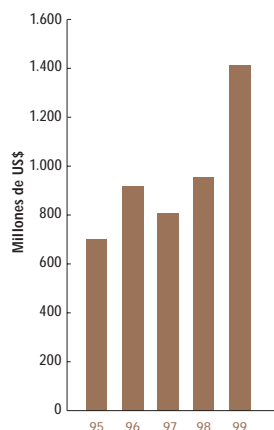
Los resultados no operacionales del ejercicio son negativos en US\$ 27 millones, inferiores a los también negativos US\$ 92 millones del año anterior. La disminución de las pérdidas no operacionales obedecen, fundamentalmente, a una reducción en planes de retiro, a menores provisiones para enfrentar contingencias y a menores provisiones por deudores incobrables.

Respecto de los indicadores de rentabilidad del período, el margen operacional (resultado operacional sobre el total de ingresos) alcanzó a 21%, en tanto que la rentabilidad sobre los activos (excedentes sobre activos fijos neto) se situó en 14%. Ambas rentabilidades superan a las del año anterior, que ascendieron a 16% y 9%, respectivamente.

Especial mención merece la estrategia de rebaja de costos implementada durante 1999, período en que Codelco aplicó un eficaz plan de contingencia en todas las unidades de la empresa y que se tradujo en la generación de mayores excedentes en comparación al año anterior.

El análisis de estos indicadores -bajo un precio del cobre de 97 c/lb y uno del molibdeno constante y el resto de los componentes ajustados a la variación del Índice de Precios al por Mayor (IPM) norteamericano- permite concluir que 1999 se sitúa como el año con mayores excedentes de la década, con US\$ 1.414 millones.

Excedentes 1995-1999
(Precios del cobre y molibdeno constantes)



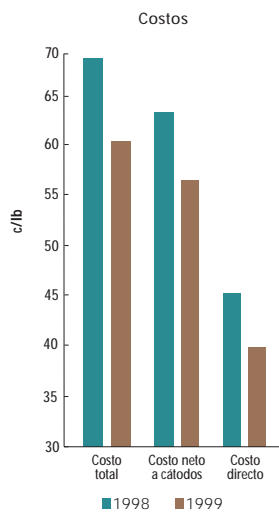
APORTES AL FISCO

En 1999 los aportes entregados al Fisco alcanzaron la cifra de US\$ 269 millones, que se comparan con los US\$ 355 del año anterior, según el siguiente detalle.

APORTE AL FISCO (MILLONES DE US\$)	1999	1998
Impuesto Ley N° 13.196	231	215
Participación de utilidades	31	43
Impuestos a la renta y otros	7	97
TOTAL	269	355

A fines de 1998 la caída en el precio del cobre, tanto contado como futuro, obligó a efectuar provisiones que disminuyeron los resultados del período. Esta situación generó un exceso de pagos a la renta y de dividendos correspondientes a ese año. La recuperación de esos excesos, explican los menores aportes en 1999.

En 1999, el total de costos y gastos alcanzó a 60,3 centavos de dólar por libra de cobre. Esta cifra representa un descenso de 9,3 centavos respecto de los 69,6 alcanzados en 1998.



DISMINUCION DE COSTOS

Profundizando aún más la tendencia marcada en los últimos años, durante 1999 Codelco bajó significativamente sus costos, respecto a los niveles alcanzados en el año anterior, es así que el total de costos y gasto disminuyó en más de un 13%. De esa manera, la empresa se afianzó como un productor de bajos costos, fundamental para mantener su competitividad en la industria.

La implementación del citado plan de contingencia corporativo fue decisivo para este logro, en conjunto con el incremento de producción de 115.000 toneladas métricas finas, provenientes principalmente de la entrada en operación de la Expansión de Andina.

En 1999, el total de costos y gastos alcanzó a 60,3 centavos de dólar por libra de cobre, cifra que representa un descenso de 9,3 centavos respecto de los 69,6 centavos alcanzados en 1998. Los costos netos a cátodos, en tanto, fueron 56,0 centavos, que se comparan positivamente con los 63,5 centavos del ejercicio anterior.

Por su parte, los costos directos o cash-cost, que en 1998 se situaron en 45,1 centavos, se redujeron a 39,8 centavos, lo que equivale a una disminución del 12%.

Los menores gastos entre ambos períodos se presentan en prácticamente todos los elementos de costos, ya que se registran menores remuneraciones derivado de un descenso en la dotación y menores gastos en materiales, combustibles y energía eléctrica y en servicios proporcionados por contratistas.

Los logros en materia de costos adquieren mayor relevancia, si se considera que éstos incluyen mayores cargos en depreciaciones y en gastos financieros, en este último caso por un mayor endeudamiento destinado a financiar el plan de inversiones.

TRAYECTORIA DE REBAJA DE COSTOS

A inicios de 1994, la Corporación se propuso como meta rebajar -en términos de igual poder adquisitivo- a lo menos en 10 centavos sus costos directos hacia fines de la década. Bajo este marco de referencia, al cerrar 1999, la empresa no sólo había cumplido dicho objetivo, sino que además logró duplicar esta rebaja, posicionándose en el primer cuartil de costos de la industria.

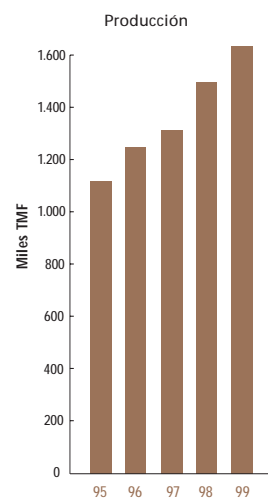
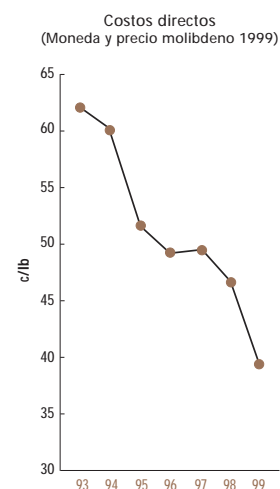
En términos nominales, la rebaja de costos directos asciende a 32% entre 1993 y 1999. Es decir, entre ambos periodos, la Corporación bajó sus costos directos en 18,9 centavos, pasando de 58,7 c/lb de cobre a 39,8 centavos. Para visualizar las rebajas en términos de igual poder adquisitivo, los costos directos históricos se han ajustado a valores de 1999, considerando para ello las variaciones del Índice de Precios al por Mayor (IPM) de Estados Unidos. Además, para evitar distorsiones, el cálculo del crédito por subproductos considera el precio del molibdeno alcanzado en 1999.

En términos reales, el costo directo del año 1993 es equivalente a 61,7 centavos por libra de cobre, con lo que la rebaja alcanza los 21,9 c/lb, configurando una reducción costos de más de un tercio en dicho período y donde cada centavo de dólar de rebaja representa un ahorro de US\$ 33 millones.

AUMENTO DE PRODUCCION

La producción de cobre de la Codelco durante el año 1999 alcanzó a 1.615.340 toneladas métricas de contenido fino, 114.859 toneladas más que las producidas en 1998, concretando así un aumento superior al 7%. Dicho incremento productivo estuvo determinado fundamentalmente por la entrada en operación de la expansión de Andina y al ingreso a régimen de plena producción de la División Radomiro Tomic. Las producciones de cobre incluyen el 49% de la producción proveniente de El Abra, que corresponde a la participación que Codelco posee en dicha compañía.

Produccion (toneladas metricas finas)	Cobre		Molibdeno	
	1999	1998	1999	1998
Chuquicamata	630.067	650.154	14.194	14.861
Radomiro Tomic	190.104	161.896		
Salvador	91.702	88.143	2.059	1.740
Andina	249.328	163.998	3.294	1.622
El Teniente	346.283	338.574	4.240	3.385
El Abra (% Codelco)	107.856	97.716		
TOTAL	1.615.340	1.500.481	23.787	21.608



Resultados Corporativos

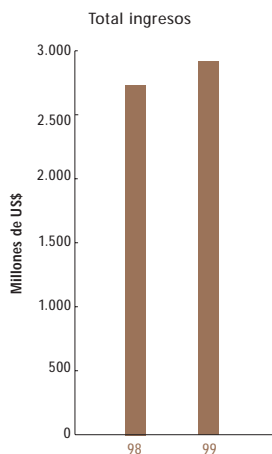
Durante 1999, el mineral tratado al interior de la empresa alcanzó a 173 millones de toneladas métricas secas, con una ley promedio de 1,05%. Mientras, durante 1998 se procesaron un total 155 millones de toneladas métricas secas, con un promedio de ley de 1,07% de cobre.

En relación a la producción corporativa de molibdeno, el incremento de 2.179 toneladas entre ambos períodos, representa un aumento del 10%.

Entre los años 1995 y 1999, la producción de cobre de Codelco aumentó en 450 mil TMF, monto que equivalente a un 39%. Dichos aportes se desglosan en: 190 mil TMF provenientes de Radomiro Tomic; 107 mil TMF de El Abra; 103 mil TMF de Andina; 24 mil TMF correspondientes a El Teniente; 20 mil TMF a Chuquicamata y 6 mil TMF a Salvador.

VENTAS

Los ingresos totales de la empresa durante 1999, por concepto de ventas de cobre y subproductos, alcanzaron a US\$ 2.886 millones, monto que supera en US\$ 156 millones a los ingresos generados en 1998. En el período, los despachos se elevaron a 1.692.195 TMF, correspondiente tanto a producción propia como de terceros. Esta cantidad equivale a un 9% más que a los despachos efectuados en el ejercicio anterior.



Las ventas de cobre propio alcanzaron a 1.490.885 TMF, superando en 152.198 toneladas a los despachos de 1998, periodo en que se registraron ventas por 1.338.687 TMF. En tanto, los ingresos ascendieron a US\$ 2.292 millones, en contraste con los US\$ 2.117 millones del año anterior. La diferencia de US\$ 175 millones, se explica en US\$ 241 millones por mayores despachos, atenuados en US\$ 66 millones por la menor cotización del cobre.

Las ventas de cobre de terceros se valorizaron en US\$ 324 millones, como consecuencia del despacho de 201.310 TMF, cifras que se comparan con los US\$ 325 millones generados en 1998, año en que los despachos fueron 207.442 TMF. Las ventas de los subproductos, molibdeno, metal doré, ácido sulfúrico, productos de División Talleres y otros, alcanzaron en total a US\$ 270 millones. En el caso del molibdeno, el principal subproducto generó ingresos por US\$ 130 millones, inferiores en US\$ 8 millones a los de 1998. Este descenso fue provocado por una caída de precios del 18% entre ambos periodos, cuyo impacto fue de US\$ 28 millones de menores ingresos, los que fueron atenuados por el incremento de 2.956 TMF en los despachos.

En el análisis de la cartera de cobre vendida, un 90% de las ventas corresponde a productos refinados, cátodos y RAF, en tanto el remanente lo componen productos no refinados.

PRODUCTIVIDAD CORPORATIVA

La productividad propia de Codelco alcanzó en 1999 las 86,1 TMF, que representa 13% de aumento respecto de las 76,2 TMF alcanzadas durante 1998. Respecto de la productividad total del periodo, la Corporación elevó este indicador desde 50,1 TMF por trabajador en 1998, a 56,3 en 1999, incremento que equivale a un 12%.

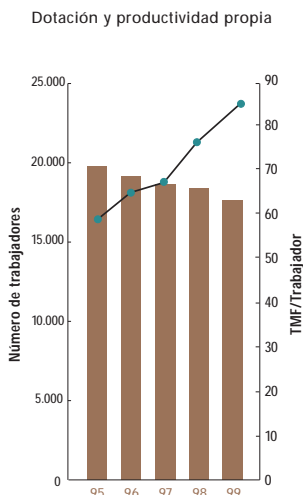
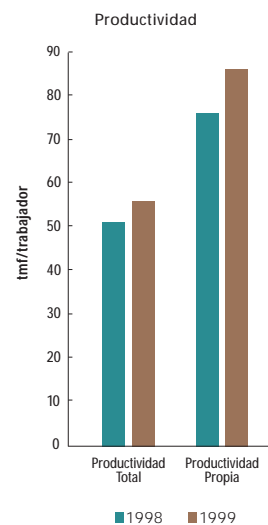
La productividad se mide a través de la relación entre la producción de cobre de un periodo (excluyendo el Abra) y la dotación existente en ese mismo periodo. Se distinguen así dos tipos de productividad en la empresa, propia y total. La primera considera el personal inscrito en la Corporación, en tanto que la productividad total incluye tanto la dotación propia como la de contratistas de operación.

En el quinquenio 1995-1999 la productividad propia de la empresa registró un incremento del 46%, pasando de 58,8 TMF por trabajador, a las 86,1 TMF. En tanto, la productividad total se creció en un 42% en similar periodo.

La dotación propia promedio de 1999 fue 17.501 personas, que se comparan con las 18.418 de 1998. Las Divisiones marcaron una tendencia de descenso en sus dotaciones, con excepción de Radomiro Tomic y Andina, que iniciaron la operación de nuevos proyectos durante el ejercicio.

HITOS EN FINANZAS

En 1999 se efectuó -en Nueva York- la colocación de la primera emisión de bonos de Codelco. Esta importante transacción ascendió a US\$ 300 millones, a 10 años plazo, con un margen de 217 puntos básicos sobre los bonos del Tesoro de Estados Unidos.



Resultados Corporativos



A precios constantes,
1999 se situó como
el año con mayores
resultados de la década.

La relevancia de esta colocación radica en disponer de nuevas fuentes de financiamiento de largo plazo para Codelco, que permitirán enfrentar en muy buena forma su desarrollo futuro. Además, dicho logro se concretó alcanzando nuevamente las mejores condiciones financieras entre todas las empresas latinoamericanas.

Como parte del proceso de emisión de bonos, las clasificaciones de riesgo de la Corporación fueron ratificados en A- por Standard & Poor's y Baa1 por Moody's, manteniendo así las óptimas calificaciones obtenidas en los años 1997 y 1998.

Al cierre de 1999, las utilidades antes de gastos financieros, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA), ascendieron a US\$ 1.081 millones, que se comparan positivamente con los US\$ 801 millones de 1998. En tanto, la deuda financiera sobre patrimonio fue de 51%, relación que a fines de 1998 alcanzó un 58%.

FACTORES DEL EXITO

Diversos son los factores que han contribuido a la reducción de costos y a aumentos de la productividad alcanzados en los últimos años por la Corporación. Estos se focalizan principalmente en tres aspectos: Alianza Estratégica, nuevo estilo de gestión y tecnología e inversiones.

Alianza Estratégica. Iniciada en 1994, la Alianza Estratégica constituye un proceso que ha consolidado la relación empresa-trabajadores, permitiendo el adecuado equilibrio entre competitividad y estabilidad en el empleo, entre polifuncionalidad y compensaciones asociadas a la productividad, entre liderazgo y participación responsable.

En el contexto de esta Alianza se han llevado a cabo planes de retiro que, en un ambiente de consideración y respeto a los trabajadores y sus organizaciones sindicales, han permitido reducir la dotación en alrededor de 7.000 personas, entre los años 1993 y 1999.

Parte de los logros alcanzados han sido potenciados por una fuerte estrategia de capacitación, herramienta que ha permitido a todos los estamentos de trabajadores no sólo mejorar su forma de trabajo, sino que efectuarlo con mayor seguridad. Mención especial merece la capacitación en administración de negocios, que ha proporcionado a sus participantes un enfoque único de manejo de la empresa, como asimismo elaborar y poner en práctica proyectos para las áreas en que trabajan, conducentes a mejoras operacionales y, por ende, a incrementos en el rendimiento.

Nuevo estilo de gestión. La adopción de un estilo de gestión orientado a los negocios ha sido decisivo para materializar los logros registrados por Codelco. Dicha transformación se refleja en las organización y operación de unidades productivas y de servicios como Unidades de Negocios, con resultados individuales claramente medibles; en el uso de precios de transferencia -con referentes de mercado- para las transacciones al interior de la empresa; en la utilización de criterios económicos en el proceso de planificación minera; y el aprovechamiento de sinergias corporativas, que ha permitido mejoras operacionales en las divisiones, empleando los recursos más idóneos de la Corporación. Este conjunto de iniciativas se han orientado racionalizar el uso de los recursos, privilegiando los resultados económicos por sobre los aspectos netamente operacionales.

En el nuevo estilo de gestión, cabe mencionar los avances en el área de abastecimiento y contratos. Entre éstos resaltan la ampliación de los mercados de oferta, el desarrollo de convenios corporativos de suministros y la importante reducción de inventarios de materiales.

La modernización de los sistemas de información es otro elemento clave para entender el proceso de reducción de costos y que se ejemplifican particularmente en el proyecto SWING. Esta nueva plataforma de tecnología de punta ha hecho posible no solo transformar a Codelco en una sola empresa, sino que ha introducido una reingeniería de los negocios y la incorporación de las mejores prácticas de gestión a nivel de cada función y proceso de trabajo.

Mención especial merece el ya aludido Plan de Contingencia y que fue llevado a cabo en la Corporación durante 1999. Dicho plan reconoció de manera oportuna la crisis de precios que afectó al cobre durante ese período y permitió enfrentarla con una rebaja adicional en los costos.

Tecnología e inversiones. La orientación a la excelencia operacional por parte de Codelco ha significado el desarrollo de proyectos y el uso de tecnología de punta para optimizar sus actividades y procesos productivos. Por esa vía, la empresa ha mejorado sus planes mineros, posibilitando la entrada en operación de proyectos de bajos costos. En este aspecto, también deben mencionarse los avances logrados en los aumentos en las recuperaciones de cobre en las plantas concentradoras y en las fundiciones.

En el ámbito de la tecnología se destaca el plan de inversiones impulsado por la Corporación y que ha sido fundamental para posicionar a Codelco entre los productores de cobre de más bajos costos de la industria. Se trata de una extensa cartera que ha incluido importantes obras para proteger el medio ambiente y la seguridad laboral. Mediante este plan se desarrollaron proyectos mineros de compleja tecnología elevado la producción de la empresa en alrededor de 370 mil TMF de cobre, entre 1993 y 1999, sin considerar los aportes provenientes del yacimiento El Abra.

Todos estos aportes se han sumado al aprovechamiento de los recursos corporativos y de las economías de escala, factores que hoy se reflejan en la generación de productos con mayor valor agregado y la mayor producción de subproductos.

Al cierre de 1999, Codelco logró más que duplicar la meta de rebaja de costos comprometida en 1994.



ESTADOS FINANCIEROS



Codelco 1999

**BALANCE GENERAL CONSOLIDADO • ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS
ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJOS DE EFECTIVO • NOTAS A LOS ESTADOS
FINANCIEROS CONSOLIDADOS • INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES
ANALISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS**

**ESTADOS DE RESULTADOS DIVISIONALES • ASIGNACION DE
LOS INGRESOS Y GASTOS DE CASA MATRIZ Y SUBSIDIARIAS
INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES**

\$ - Pesos chilenos
M\$ - Miles de pesos chilenos
US\$ - Dólares estadounidenses
MUS\$ - Miles de dólares estadounidenses

Balance General Consolidado

Al 31 de diciembre de 1999 y 1998

ACTIVOS	1999	1998
	MUS\$	MUS\$
Activo circulante:		
Disponible	14.879	17.475
Depósitos a plazo y valores negociables	166.219	219.164
Deudores por ventas	207.791	191.402
Otros deudores	182.352	222.431
Existencias	552.647	482.673
Gastos anticipados	6.910	16.504
Otros activos circulantes	1.849	3.605
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	1.132.647	1.153.254
Activo fijo:		
Activo fijo, neto	3.115.728	3.147.574
Obras en construcción	730.003	724.760
Desarrollo de minas, neto	269.722	268.129
TOTAL ACTIVO FIJO	4.115.453	4.140.463
Otros activos:		
Otros activos	251.678	221.619
Aportes e inversiones	190.099	163.286
Deudores a más de un año	126.639	144.722
TOTAL OTROS ACTIVOS	568.416	529.627
TOTAL ACTIVOS	5.816.516	5.823.344

Las notas adjuntas números 1 al 18 forman parte integral de estos estados financieros.

Balance General Consolidado

Al 31 de diciembre de 1999 y 1998

PASIVOS Y PATRIMONIO	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Pasivo circulante:		
Bancos acreedores	292.771	566.456
Cuentas por pagar	198.307	204.794
Provisiones y retenciones varias	255.681	280.848
Otros pasivos circulantes	5.569	7.649
Impuestos a la renta	19.311	0
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	771.639	1.059.747
Pasivo a largo plazo:		
Bancos acreedores	832.677	1.001.029
Obligaciones por colocación de bonos	300.000	0
Provisiones varias	588.282	607.745
Impuestos diferidos	530.340	449.315
Otros pasivos a largo plazo	12.019	9.292
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	2.263.318	2.067.381
Patrimonio:		
Capital	1.524.423	1.524.423
Otras reservas	1.193.095	1.200.268
Utilidad del ejercicio	143.321	56.679
Menos: pago de exedentes al Fisco de Chile	(79.280)	(85.154)
TOTAL PATRIMONIO	2.781.559	2.696.216
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	5.816.516	5.823.344

Las notas adjuntas números 1 al 18 forman parte integral de estos estados financieros.

Estado Consolidado de Resultados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Resultados Operacionales:		
Ingresos por ventas de cobre	2.291.909	2.117.185
Ventas de cobre	323.973	324.534
Ingresos por ventas de subproductos	270.274	288.516
	2.886.156	2.730.235
Costo de productos vendidos	(1.862.028)	(1.862.357)
Costo de cobre comprado a terceros	(315.773)	(320.959)
RESULTADO BRUTO	708.355	546.919
Más (menos):		
Gastos de administración y ventas	(73.528)	(75.180)
Otros gastos operacionales	(51.811)	(34.416)
Diferencias y ajustes de cambio	16.796	10.444
RESULTADO OPERACIONAL	599.812	447.767
Resultados no Operacionales:		
Más (menos):		
Ingresos financieros	16.858	17.234
Otras entradas	102.551	92.948
Gastos financieros	(101.868)	(91.196)
Otros gastos	(44.871)	(111.483)
RESULTADO NO OPERACIONAL	(27.330)	(92.497)
Excedentes antes de impuestos	572.482	355.270
Impuesto Ley N° 13.196	(238.057)	(218.014)
Impuestos a la renta	(191.104)	(80.577)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	143.321	56.679

Las notas adjuntas números 1 al 18 forman parte integral de estos estados financieros.

Estado Consolidado de Flujos de Efectivo

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Flujo Originado por Actividades Operacionales:		
Cobrado a clientes	2.867.287	2.816.897
Otros ingresos varios	55.817	49.681
Salarios, proveedores, servicios y otros	(2.100.588)	(2.122.158)
Iva pagado	(263.437)	(363.411)
Iva recuperado	244.388	318.897
Intereses cobrados	8.888	5.787
Intereses pagados	(92.864)	(79.296)
Impuestos a la renta	(2.288)	(58.278)
Coberturas financieras y de ventas	6.155	(28.411)
Ley N° 13.196	(230.525)	(214.525)
Dividendos percibidos	18.101	14.465
TOTAL FLUJO OPERACIONAL NETO	510.934	339.648
Flujo Originado por Actividades de Inversión:		
Ventas de activo fijo	796	3.178
Aportes a sociedades	(15.508)	(8.075)
Adiciones del activo fijo y desarrollo de minas	(434.204)	(664.832)
Recuperación cuentas por cobrar	29.940	30.801
Préstamos a largo plazo	(65.332)	(57.704)
TOTAL FLUJO DE INVERSIONES	(484.308)	(696.632)
Flujo Originado por Actividades de Financiamiento:		
Obtención de créditos bancarios	646.838	1.224.385
Amortizaciones de créditos	(698.000)	(679.274)
Excedentes de beneficio fiscal	(31.005)	(42.943)
TOTAL FLUJO DE FINANCIAMIENTO	(82.167)	502.168
Variación efectivo equivalente en el periodo	(55.541)	145.184
Saldo inicial de efectivo equivalente	236.639	91.455
SALDO FINAL DE EFECTIVO EQUIVALENTE	181.098	236.639

Las notas adjuntas números 1 al 18 forman parte integral de estos estados financieros.

Conciliación entre el Resultado Neto y el Flujo Operacional

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
UTILIDAD DEL EJERCICIO	143.321	56.679
CARGOS (ABONOS) A RESULTADOS QUE NO SIGNIFICAN MOVIMIENTOS DE EFECTIVO:	468.395	467.278
Depreciación y amortizaciones	406.909	354.957
Bajas de activo fijo, neto	6.485	12.711
Utilidad realizada asociaciones con terceros	(46.230)	(44.491)
Resultado patrimonial subsidiarias	(6.427)	(4.605)
Aumento provisiones a largo plazo incluyendo efecto por variación tipo de cambio	31.962	53.175
Impuestos diferidos, netos	81.025	113.146
Devengo por operaciones financieras	11.467	(7.171)
Efecto por variación tipo de cambio en otras cuentas	(16.796)	(10.444)
DISMINUCION (AUMENTO) DE ACTIVOS CIRCULANTES	(34.934)	(94.284)
Deudor por ventas	(16.389)	29.406
Otros deudores	40.079	(79.628)
Existencias	(69.974)	(65.751)
Gastos anticipados	9.594	7.426
Otros activos circulantes	1.756	14.263
AUMENTO (DISMINUCION) DE PASIVOS CIRCULANTES	(65.848)	(90.025)
Cuentas por pagar - Proveedores	(6.487)	(48.130)
Provisiones y retencione varias	(76.592)	(20.573)
Otros pasivos circulantes	(2.080)	(5.418)
Impuestos a la renta por pagar	19.311	(15.904)
TOTAL FLUJO OPERACIONAL	510.934	339.648

Las notas adjuntas números 1 al 18 forman parte integral de estos estados financieros.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Al 31 de diciembre de 1999 y 1998

1. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA

1.1 Corporación Nacional del Cobre de Chile, Codelco-Chile, fue creada por el Decreto Ley (D.L.) N° 1.350 de 1976. Codelco-Chile es una empresa de propiedad del Estado, minera, industrial y comercial, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que actualmente desarrolla sus actividades productivas a través de sus divisiones Chuquicamata, Radomiro Tomic, El Salvador, Andina, El Teniente y Talleres. La empresa también desarrolla similares actividades en otros yacimientos, directamente o en asociación con terceros.

1.2 Codelco-Chile opera en sus actividades financieras de acuerdo a un sistema presupuestario que está formado por un Presupuesto de Operaciones, un Presupuesto de Inversiones y un Presupuesto de Amortización de Créditos.

1.3 El régimen tributario de Codelco-Chile está determinado en el D.L. N° 1.350.

2. RESUMEN DE LOS PRINCIPALES CRITERIOS CONTABLES APLICADOS

Los principales criterios contables aplicados se indican en los párrafos siguientes:

2.1 BASES DE PREPARACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Los estados financieros de la Corporación han sido preparados de conformidad a principios de contabilidad generalmente aceptados en Chile, e incluyen la consolidación con sus subsidiarias nacionales y extranjeras. La consolidación considera la eliminación de los saldos, transacciones y utilidades no realizadas entre compañías.

Las subsidiarias consolidadas se detallan a continuación:

Codelco Group Inc. (EEUU)

Empresa holding que comprende las sociedades operativas Codelco (USA) Inc. y Codelco Metals Inc.

Codelco (USA) Inc. actúa como agente de ventas por cuenta de Codelco-Chile, administra los contratos de ventas, coordina la entrega de los productos y realiza la cobranza. Cubre los mercados de EEUU, Canadá y México.

Codelco Metals Inc., realiza operaciones de compra y venta de metales con Codelco-Chile y otras empresas en el mercado norteamericano.

Codelco France (Francia)

Codelco France opera en el negocio del alambrión, que obtiene a través de la transformación de los cátodos de cobre en la planta industrial maquiladora en Lens, Francia, de propiedad de la empresa Société Lensoise du Cuivre. En esta empresa, Codelco France tiene una participación del 26%.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Chile Copper Limited (Reino Unido)

Chile Copper Limited actúa como agente de ventas por cuenta de Codelco-Chile, administra los contratos de ventas, coordina la entrega de los productos y realiza la cobranza. Cobre, principalmente, los mercados de Inglaterra, Finlandia, Noruega y Suecia.

Codelco Services Limited, subsidiaria de Chile Copper Limited, realiza operaciones de compra y venta de metales con Codelco-Chile y otras empresas y actúa principalmente en el mercado europeo.

Codelco Kupferhandel GmbH (Alemania)

Codelco Kupferhandel GmbH opera en el negocio del alambión, que obtiene a través de la transformación de los cátodos de cobre en la planta industrial maquiladora en Emmerich, Alemania, de propiedad de la empresa Deutsche Giessdraht GmbH. En esta empresa, Codelco Kupferhandel GmbH tiene una participación del 40%.

Codelco Kupferhandel Metall Agentur, subsidiaria de Codelco Kupferhandel GmbH, actúa como agente de ventas por cuenta de Codelco-Chile, administra los contratos de ventas, coordina la entrega de los productos y realiza la cobranza. Cobre, principalmente, los mercados de Alemania, Austria, Holanda y Dinamarca.

Asociación Garantizadora de Pensiones

Asociación Garantizadora de Pensiones es una Corporación de derecho privado con carácter mutual - previsional, con personalidad jurídica, constituida para garantizar el pago de las pensiones reguladas por la Ley de accidentes del trabajo N° 4.055. La Asociación no persigue fines de lucro.

Complejo Portuario Mejillones S.A.

Complejo Portuario Mejillones S.A. es una sociedad anónima cerrada, cuyo objeto es realizar los estudios y acciones necesarios para el desarrollo de un proyecto portuario en la localidad de Mejillones, II Región.

Sociedad Contractual Minera Picacho

Sociedad Contractual Minera Picacho es una sociedad contractual, cuyo objeto es el estudio, evaluación y exploración de concesiones mineras.

Ejecutora Proyecto Hospital del Cobre-Calama S.A.

Ejecutora Proyecto Hospital del Cobre-Calama S.A. es una sociedad anónima cerrada, cuyo objeto es proyectar y construir un inmueble destinado a hospital en la ciudad de Calama.

CMS Chile S. A.

CMS Chile S.A. es una sociedad anónima cerrada, cuyo objeto es fabricar, comercializar y distribuir maquinarias, equipos y repuestos, prestar servicios de mantenimiento y reparación de maquinarias y equipos.

Elaboradora de Cobre Chilena Limitada

Elaboradora de Cobre Chilena Limitada es una sociedad de responsabilidad limitada, cuyo objeto es estudiar y desarrollar proyectos e inversiones de producción y comercialización de manufacturas y semimanufacturas de metales no ferrosos, ya sea en forma directa o asociándose con terceros.

Instituto de Innovación en Minería y Metalurgia S.A.

Instituto de Innovación en Minería y Metalurgia S.A. es una sociedad anónima cerrada, cuyo objeto es la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica en las áreas de la minería y la metalurgia.

2.2 MONEDA DE CUENTA

De acuerdo a lo expresado en el artículo 26 del D.L. N° 1.350, la contabilidad de la Corporación es registrada en dólares de los Estados Unidos de América.

Los activos y pasivos en pesos, constituidos principalmente por disponible, cuentas por cobrar, obligaciones y provisiones, han sido expresados en dólares al tipo de cambio observado vigente al cierre del ejercicio, ascendente a \$ 527,70 por dólar (1998: \$ 472,41).

Los gastos e ingresos en moneda nacional han sido expresados en dólares al tipo de cambio observado correspondiente al día del registro contable de cada operación. Las diferencias de cambio se cargan o abonan a resultados, según corresponda.

La paridad cambiaria promedio de 1999 fue de \$ 508,81 por dólar (1998: \$ 460,32)

2.3 DEPOSITOS A PLAZO Y VALORES NEGOCIABLES

Los depósitos a plazo y otras inversiones a corto plazo se registran a su valor de inversión, más los intereses devengados al cierre del ejercicio, que no difiere en forma significativa del valor de mercado de los respectivos instrumentos.

2.4 EXISTENCIAS

Las existencias están valorizadas al costo, el cual no supera su valor de realización. Dicho costo ha sido determinado según los siguientes métodos:

Productos terminados y en proceso:

Al costo promedio de producción, incluyendo la depreciación del activo fijo y gastos indirectos.

Materiales en bodega:

Al costo promedio de adquisición.

Materiales en tránsito:

Al costo incurrido hasta el cierre del ejercicio.

2.5 ACTIVO FIJO

El activo fijo, expresado en dólares de los Estados Unidos de América, se encuentra valorizado al costo histórico, incrementado según tasación técnica efectuada por The American Appraisal Co. y contabilizada durante los años 1982 a 1984, neto de depreciación acumulada.

Las obras en construcción comprenden los valores invertidos en activos fijos en construcción y en proyectos de desarrollo minero.

2.6 DEPRECIACIONES

La depreciación del activo fijo se determina sobre los valores de libro del activo fijo, incluida la revalorización indicada en la Nota 2.5 anterior, según el método lineal y en base a los años de vida útil estimada de los bienes.

2.7 GASTOS DE EXPLORACION, DESARROLLO DE MINAS Y OPERACIONES MINERAS

Gastos de exploración y sondajes de yacimientos en perspectiva

Corresponden a gastos destinados a ubicar zonas mineralizadas y determinar su eventual explotación comercial y se cargan a resultados en el momento en que se incurren.

Gastos de pre-operación y desarrollo de minas

Los gastos incurridos durante la ejecución de un proyecto y hasta su puesta en marcha se capitalizan y amortizan en relación con la producción futura del mineral. Estos gastos incluyen la extracción de sobrecarga estéril, la construcción de la infraestructura de la mina y los trabajos previos a las labores normales de operación.

Gastos de desarrollo de yacimientos en explotación

Estos gastos tienen el propósito de mantener los volúmenes de producción y se cargan a costos en el momento en que se incurren.

Gastos de delineamiento de nuevas áreas o zonas de yacimientos en explotación y de operaciones mineras

Estos gastos se registran en Otros activos y se cargan a resultados de conformidad al período en que se obtendrán los beneficios, con un máximo de 5 años.

2.8 COSTOS DE CIERRE

La Corporación ha establecido una política de provisiones de futuros costos de cierre que principalmente se relacionan con la situación de los tranques de relaves, los cuales una vez terminada su vida útil, siguen generando gastos. Esta política permite distribuir el costo de cierre durante su etapa de explotación (Nota N°9).

2.9 APORTES E INVERSIONES

Las inversiones en otras sociedades se encuentran contabilizadas a su valor patrimonial proporcional. Las diferencias de cambio por conversión, a partir del año 1999, se registran en cuentas patrimoniales.

Las utilidades no realizadas, relacionadas con estas inversiones, se abonan a resultados en relación con las amortizaciones de los bienes transferidos, a la futura producción de la mina o al traspaso de la propiedad a terceros.

2.10 INDEMNIZACION POR AÑOS DE SERVICIO AL PERSONAL

La Corporación tiene convenido con su personal el pago de indemnizaciones por años de servicio. Es política de Codelco-Chile constituir una provisión por el total de la obligación devengada a valor corriente.

Los costos adicionales por planes de egreso especiales del personal se registran con cargo a resultados, también sobre base devengada.

2.11 IMPUESTOS A LA RENTA Y DIFERIDOS

La Corporación provisiona sus impuestos a la renta de conformidad a las disposiciones legales. Ellos comprenden los impuestos sobre la renta imponible de primera categoría con tasa del 15% y del artículo N°2 del D.L. 2.398 con tasa del 40%.

Adicionalmente, la Ley N° 13.196 grava en un 10% el ingreso en moneda extranjera por la venta al exterior de la producción de cobre, incluidos sus subproductos.

La Corporación reconoce en los estados financieros el efecto de los impuestos diferidos asignables a las diferencias temporales, que tienen un tratamiento distinto para fines tributarios y contables.

2.12 INGRESOS POR VENTAS

Los ingresos por ventas se registran a la fecha de embarque o despacho de los productos, de conformidad a las condiciones pactadas y están sujetos a variaciones relacionadas con el contenido y/o con el precio de venta a la fecha de su liquidación. Las variaciones estimadas de menores ingresos por venta en operaciones no liquidadas al cierre del ejercicio se provisionan de acuerdo a la información disponible a la fecha de preparación de los estados financieros.

2.13 COSTO DE VENTAS

El costo de ventas incluye los costos directos e indirectos y las depreciaciones asociadas al proceso productivo.

2.14 CONTRATOS DE MERCADOS DE FUTUROS

La Corporación ha definido políticas de cobertura en los mercados de futuros con la finalidad de proteger precios, de tal forma de cubrir o minimizar los riesgos inherentes a las fluctuaciones de precios de los metales, de las paridades cambiarias y de tasas de interés. La cobertura de paridades cambiarias incluye seguros de cambio destinados a cubrir variaciones futuras en la relación UF/US\$, y las de tasas de interés incluyen contratos para fijar la tasa de interés de obligaciones futuras.

Las operaciones que se efectúan en los mercados de futuros no contemplan operaciones de carácter especulativo.

Los resultados de las operaciones de cobertura en los mercados de futuros de metales se registran a su maduración o liquidación, formando parte de los ingresos por venta de los productos. Sobre la misma base, a la fecha de liquidación se registran los resultados de las operaciones de seguros de cambio. Las liquidaciones de estas operaciones de cobertura coinciden con la contabilización de las correspondientes transacciones protegidas. Respecto de los contratos para la fijación de tasas de interés de obligaciones futuras, los resultados se amortizan en los plazos de dichas obligaciones.

Los resultados de las operaciones de cobertura de paridades cambiarias y de tasas de interés se registran sobre base devengada, al igual que los derechos y las obligaciones protegidas.

3. CAMBIOS CONTABLES

De acuerdo a los criterios establecidos en el boletín técnico N° 64 del Colegio de Contadores de Chile, A.G., a contar del ejercicio 1999 la diferencia de cambio por conversión de las inversiones en otras sociedades se registran en cuentas patrimoniales, lo cual implicó reconocer un menor cargo a los resultados del ejercicio 1999 asciende a MUS\$ 26.973 (Nota N° 11)

Notas a los Estados Financieros Consolidados

4. EXISTENCIAS

Las existencias al 31 de diciembre de 1999 y 1998 se desglosan de la siguiente manera:

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Productos terminados	189.420	149.642
Productos en proceso	191.634	165.131
Materiales en bodega y otros	171.593	167.690
Materiales en tránsito	0	210
TOTAL EXISTENCIAS	552.647	482.673

El valor de las existencias se presenta neto, deducida la provisión por obsolescencia de materiales en bodega por MUS\$ 25.950 (1998: MUS\$ 34.423).

5. ACTIVO FIJO

El activo fijo al 31 de diciembre de 1999 y 1998 se conforma según el siguiente detalle:

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Terrenos	25.708	25.636
Obras de infraestructura	1.651.839	1.628.469
Edificios	1.848.512	1.779.572
Maquinarias y equipos	4.282.893	4.173.842
Equipos de transporte	403.574	397.574
Mobiliario y equipamiento	41.174	39.866
Habitaciones	196.070	197.551
	8.449.770	8.242.510
Depreciación acumulada	(5.005.721)	(4.783.484)
Depreciación al ejercicio	(328.321)	(311.452)
	3.115.728	3.147.574
Obras en construcción	730.003	724.760
Desarrollo de minas	485.757	460.688
Amortización acumulada	(216.035)	(192.559)
TOTAL ACTIVO FIJO	4.115.453	4.140.463

6. APORTES E INVERSIONES

Al 31 de diciembre de 1999 y 1998, las inversiones en otras sociedades registradas a su valor patrimonial proporcional, neto de las utilidades no realizadas, corresponden al siguiente detalle:

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Valor Patrimonial Proporcional:		
Sociedad Contractual Minera El Abra	339.906	337.935
Electroandina S.A. e Inversiones Tocopilla Ltda.	266.515	285.621
Agua de La Falda S.A.	13.078	7.579
En otras sociedades, neto	15.983	16.528
	635.482	647.663
Menos:		
Utilidades no realizadas:		
Sociedad Contractual Minera El Abra	(270.966)	(290.454)
Electroandina S.A. e Inversiones Tocopilla Ltda.	(152.258)	(176.949)
Agua de La Falda S.A.	(9.303)	(4.102)
Otras utilidades por realizar	(12.856)	(12.872)
	(445.383)	(484.377)
TOTAL APORTES E INVERSIONES	190.099	163.286

7. BANCOS ACREEDORES

Estas obligaciones al 31 de diciembre de 1999 y 1998, que devengan intereses a diferentes tasas, base libor, se desglosan de acuerdo a su fecha de vencimiento como se indica a continuación:

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
TOTAL, A CORTO PLAZO	292.771	566.456
A largo plazo:		
2000	0	201.029
2001	607.677	575.000
2002	150.000	150.000
2003	75.000	75.000
TOTAL, A LARGO PLAZO	832.677	1.001.029

8. OBLIGACIONES POR COLOCACION DE BONOS

Con fecha 4 de mayo de 1999, la Corporación efectuó una emisión y colocación de bonos en el mercado norteamericano, bajo la norma 144-A, con lo cual obtuvo recursos financieros por MUS\$ 300.000. Estos bonos tienen vencimiento en una sola cuota el 01 de mayo de 2009, con una tasa de interés nominal del 7,375% anual y pago de intereses en forma semestral.

9. PROVISIONES Y RETENCIONES VARIAS

El detalle de los rubros Provisiones y Retenciones varias del pasivo circulante y Provisiones varias del pasivo a largo plazo, es el siguiente:

	Pasivo circulante		Pasivo a largo plazo	
	1999	1998	1999	1998
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Indemnización años de servicio	35.389	40.354	391.095	435.235
Costos de cierre	0	0	68.113	54.661
Vacaciones devengadas	47.310	55.874	0	0
Otras provisiones y retenciones	172.982	184.620	129.074	117.849
TOTAL PROVISIONES Y RETENCIONES VARIAS	255.681	280.848	588.282	607.745

El movimiento de la provisión indemnización años de servicio se resume a continuación:

	Pasivo circulante		Pasivo a largo plazo	
	1999	1998	1999	1998
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	MUS\$
Saldo al 1º de enero	40.354	20.389	435.235	461.437
Pagos efectuados	(51.540)	(28.861)	0	0
Provisión del ejercicio con cargo a resultados, incluyendo efecto por variación de tipo de cambio	0	0	2.435	22.624
Traspaso al corto plazo	46.575	48.826	(46.575)	(48.826)
TOTAL INDEMNIZACION AÑOS DE SERVICIO	35.389	40.354	391.095	435.235

10 IMPUESTOS A LA RENTA

El detalle de las provisiones de impuestos a la renta y diferidos, constituidas de acuerdo a las disposiciones legales vigentes y según se explica en Nota 2.11, es el siguiente:

10.1 IMPUESTOS A LA RENTA

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Cargo neto a resultado	191.104	80.577
(Menos): Impuestos diferidos asignables a diferencias temporales del ejercicio, netos	(81.025)	(113.146)
PROVISION IMPUESTOS A LA RENTA	110.079	(32.569)
Menos:		
Pagos provisionales del ejercicio	(2.288)	(42.203)
Pagos netos subsidiarias	0	(1.780)
Créditos por gastos de capacitación laboral, patentes mineras y otros	(4.922)	(7.006)
Saldo para futuras aplicaciones de impuestos a la renta	(83.558)	83.558
SALDO NETO A IMPUESTOS A LA RENTA POR PAGAR	19.311	0

El saldo de MUS\$ 83.558 del ejercicio 1998, que se presentó en el rubro Otros deudores del activo circulante, se aplicó a los impuestos a la renta por pagar del ejercicio 1999.

10.2 IMPUESTOS DIFERIDOS

El saldo neto por concepto de impuestos diferidos se registra como pasivo a largo plazo, según el siguiente detalle:

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Obligaciones (derechos) por:		
Depreciación acelerada	921.698	858.820
Utilidades no realizadas en asociaciones con terceros	(244.961)	(266.407)
Provisiones varias, neto	(146.397)	(143.098)
SALDO NETO IMPUESTOS DIFERIDOS	530.340	449.315

Notas a los Estados Financieros Consolidados

11. VARIACION DEL PATRIMONIO

Las cuentas del patrimonio tuvieron los siguientes movimientos durante los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998:

	Capital MUS\$	Otras Reservas MUS\$	Resultados Acumulados MUS\$	Total MUS\$
Saldos al 1° de enero de 1998	1.524.423	1.193.463	(35.406)	2.682.480
Capitalización de utilidades año 1997		6.805	(6.805)	0
Exceso distribución de utilidades ejercicio anterior			(42.211)	
Utilidad neta del ejercicio 1998			56.679	56.679
Distribución de utilidades del ejercicio			(42.943)	(42.943)
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998	1.524.423	1.200.268	(28.475)	2.696.216
Capitalización de utilidades año 1998		19.800	(19.800)	0
Exceso distribución de utilidades ejercicio anterior			(48.275)	
Diferencias de cambio por conversión de inversiones en otras sociedades		(26.973)		(26.973)
Utilidad neta del ejercicio 1999			143.321	143.321
Distribución de utilidades del ejercicio			(31.005)	(31.005)
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999	1.524.423	1.193.095	64.041	2.781.559

En los años 1998 y 1999 se capitalizaron MUS\$ 6.805 y MUS\$ 19.800, respectivamente, correspondientes a utilidades realizadas que provienen de la inversión en el yacimiento El Abra.

12. ACTIVOS Y PASIVOS EN MONEDA NACIONAL

Al 31 de diciembre de 1999 los activos y pasivos en pesos representan un pasivo neto de \$ 66.145 millones (1998: \$ 43.652 millones), los cuales han sido expresados en dólares de conformidad a lo indicado en Nota N° 2.2.

13. OPERACIONES DE COBERTURA

En concordancia con la política citada en Nota N° 2.14, la Corporación tiene coberturas en los mercados de futuros de metales, paridades cambiarias y tasas de interés.

13.1 COBERTURA EN MERCADOS DE METALES

Al 31 de diciembre de 1999, la Corporación mantiene contratos de protección de precios de metales con vencimientos entre enero de 2000 y marzo del año 2001, destinados a fijar precios mínimos, los que determinan una exposición positiva de MUS\$ 1.494, correspondientes a exposiciones positivas de MUS\$ 895 por operaciones de cobre, y MUS\$ 10 por operaciones de oro, y MUS\$ 589 por operaciones de plata.

El valor de MUS\$ 1.494 está afecto a futuras variaciones, cuyas magnitudes y signos dependerán de las fluctuaciones del precio de los metales.

13.2 COBERTURA DE PARIDADES CAMBIARIAS

Al 31 de diciembre de 1999, la Corporación mantiene los siguientes contratos por cobertura de paridades cambiarias:

- Por seguros de cambio, destinados a cubrir variaciones en la valorización de compromisos derivadas de cambios en la relación UF/US\$. La valorización de estos contratos al 31 de diciembre de 1999 muestra una exposición negativa de MUS\$ 32.066

El valor de MUS\$ 32.066 está afecto a futuras variaciones, cuyas magnitudes y signos dependerán de las fluctuaciones que se produzcan en la relación UF/US\$.

- Contratos destinados a cubrir variaciones de tipo de cambio en activos y pasivos en monedas extranjeras distintas al dólar. Sus resultados se registran sobre base devengada.

13.3 COBERTURA DE TASAS DE INTERES

Al 31 de diciembre de 1999, la Corporación mantiene vigentes contratos para fijar tasas de interés de obligaciones financieras.

Los pagos originados por estos contratos acumulan valores diferidos de MUS\$ 984 en Gastos anticipados y MUS\$ 6.992 en Otros activos. Estos valores se amortizan en el plazo de vencimiento de las obligaciones respectivas, entre enero de 2000 y septiembre del año 2008.

14. ASOCIACIONES CON TERCEROS

14.1 ASOCIACIONES MINERAS - LEY N° 19.137

La Ley N° 19.137, del 12 de mayo de 1992, facultó a Codelco-Chile para asociarse con terceros, con el fin de expandir sus actividades en proyectos mineros, con el aporte de capitales, tecnología, experiencia y otros.

Al tenor de la indicada ley, la Corporación ha establecido asociaciones con terceros, que se han iniciado con acuerdos sobre actividades de exploración para luego continuar la etapa de explotación.

De estas asociaciones destacan:

14.1.1 Sociedad Contractual Minera El Abra

La Sociedad Contractual Minera El Abra fue creada en 1994, con una participación del 49% de Codelco-Chile y del 51% de Cyprus El Abra Corporation y Cyprus Amax Minerals Company como fiador, para desarrollar y explotar el yacimiento El Abra.

La inversión de Codelco-Chile correspondió al aporte de diversas pertenencias mineras. Los acuerdos para el financiamiento del proyecto se materializaron con fecha 15 de junio de 1995 y mientras dure la vigencia de los créditos, contemplan: a) un contrato de comercialización a largo plazo de parte de la producción de El Abra suscrito con Codelco Services Limited, b) el compromiso de los socios, Cyprus El Abra Corporation y Codelco-Chile, de mantener un porcentaje mayoritario en la propiedad de Sociedad Contractual Minera El Abra, y c) el otorgamiento de prenda de los derechos de la Sociedad Contractual Minera El Abra en favor de las instituciones que otorgaron los créditos.

14.1.2 Compañía Contractual Minera Los Andes e Inversiones Mineras Los Andes S.A.

Estas compañías fueron creadas en 1996 entre Codelco-Chile, AMP Chile Holding Ltda. y Australian Mutual Provident Society, para la exploración y desarrollo de los prospectos Exploradora, Sierra Jardín, María Delia y Sierra Morena, ubicados en la I, II y III regiones.

La participación de Codelco-Chile fue materializada mediante el aporte de propiedades mineras, equivalente al 49% del capital, siendo posible que, de ejercer su derecho de convertibilidad de bonos en acciones, Codelco-Chile aumente su porcentaje de participación al 65%.

14.1.3 Agua de la Falda S.A.

En 1996, Codelco-Chile concurrió a la formación de una sociedad denominada Agua de la Falda S.A., en la cual participa con un 49% y Minera Homestake con el 51%. El objeto de esta sociedad es explorar y explotar yacimientos de oro y otros minerales, en la tercera región del país.

Codelco-Chile pagó su aporte con las pertenencias mineras de El Hueso, Agua de la Falda Norte y Saldo del Area, así como también el derecho a uso de servidumbres mineras, caminos y de la planta que procesará estos minerales.

En el mes de octubre de 1999, se aumentó el capital de Agua de la Falda S.A. en MUS\$ 14.800. Codelco-Chile pagó lo correspondiente a su participación accionaria a través del aporte en dominio de las pertenencias mineras que amparan el Prospecto Franja Aurífera y el Prospecto Copiapina-Polvorín.

14.1.4 Yacimiento Las Leñas

En el mes de marzo de 1999, Cemento Melón se desistió de hacer uso de su opción de compra del yacimiento de caliza Las Leñas, adjudicada en proceso de licitación de 1997, quedando a favor de Codelco-Chile el 20% de la opción de compra ascendente a MUS\$ 2.251.

14.2 OTRAS ASOCIACIONES

14.2.1 Inversiones Tocopilla Ltda. y Electroandina S.A.

Inversiones Tocopilla Ltda. es una empresa holding que pertenece en un 51% a Inversión Eléctrica Andina S.A. (consorcio integrado por Powerfin S.A. de Bélgica, Iberdrola S.A. de España y Enagas S.A. de Chile) y en un 49% a Codelco Chile. Inversiones Tocopilla Ltda. ejerce como socio mayoritario el control de Electroandina S.A.

Electroandina S.A. es una sociedad anónima abierta que tiene como giro principal la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica en la II Región. Pertenece en un 65,2% a Inversiones Tocopilla Ltda. y en un 34,8% a Codelco-Chile. Los principales activos de Electroandina S.A. se adquirieron a la ex División Tocopilla de la Corporación.

Electroandina S.A. durante el año 1996, emitió bonos convertibles en acciones que fueron adquiridos por trabajadores de Codelco-Chile y Electroandina S.A. a través de sociedades de inversión. Además, se considera una participación de nuevos inversionistas a través de ofertas públicas de acciones de Electroandina S.A.

En el mes de diciembre de 1999, se aumentó el capital de Inversiones Tocopilla Ltda. en el equivalente a MUS\$ 10.923 y el de Electroandina S.A. en el equivalente a MUS\$ 16.752, manteniendo los socios los porcentajes de participación accionaria ya citados.

14.2.2 Minera Yabricoya SCM

Con fecha 11 de marzo de 1998, Codelco-Chile y Minera Cominco Chile Ltda. constituyeron la sociedad Minera Yabricoya SCM. Codelco-Chile suscribió el 45 % del capital social y Minera Cominco Chile Ltda., el 55% restante. Tanto Codelco-Chile como Minera Cominco Chile Ltda. pagaron las acciones suscritas con el aporte en dominio de pedimentos, manifestaciones y concesiones mineras de exploración, todas ubicadas en la Comuna de Pozo Almonte, I Región.

Esta sociedad tiene por finalidad el reconocimiento, exploración, desarrollo y explotación de dichas concesiones mineras y la comercialización de sus productos.

14.2.3 Proyecto Hidroeléctrico Alto Cachapoal

En marzo de 1999, la Empresa Eléctrica Alto Cachapoal decidió poner término al contrato de construcción y suministro de energía eléctrica que se había adjudicado en un proceso de licitación pública, haciendo uso del derecho que el propio contrato le confería. El término del contrato permitió la recuperación por parte de Codelco-Chile de los derechos de agua comprometidos, sin obligación de pago alguna. A la fecha, la Corporación se encuentra analizando la licitación de un nuevo proyecto hidroeléctrico en la cuenca del Alto Cachapoal.

14.2.4 Minera Peñodelco S.A. de C.V.

Minera Peñodelco S.A. de C.V. es una sociedad anónima mexicana de capital variable formada por la empresa mexicana Minas Peñoles S.A. de C.V. y Codelco-Chile, con participaciones accionarias al 31 de diciembre de 1999 de 51% y 49%, respectivamente.

El objeto social de la compañía es la exploración de cobre y subproductos en lotes mineros concesionados en el Estado de Sonora, México. También, a través de una o varias compañías mineras, la exploración, procesamiento y disposición de los minerales que se localicen en los citados lotes mineros.

15. GARANTIAS, COMPROMISOS Y CONTINGENCIAS

15.1 COMPROMISOS COMERCIALES

Es política de la Corporación comprometer en forma anticipada la venta de su producción del año.

Al 31 de diciembre de 1999 se habían comprometido para venta y transformación 1.579 miles de toneladas métricas de cobre fino (1998: 1.381MTM).

15.2 JUICIOS Y CONTINGENCIAS

Existen diversos juicios y acciones legales en que la Corporación es demandante y otros en que es la parte demandada, los cuales -excepto los originados en las operaciones especulativas en los mercados de futuros de metales ocurridos en el año 1993 y hasta el 21 de enero de 1994-, son derivados de operaciones inherentes a la Corporación y a la industria en que opera. A juicio de la administración y de sus asesores legales, los juicios en que la empresa es demandada no representan contingencias de pérdidas por valores significativos.

Con respecto a las operaciones especulativas en los mercados de futuros de metales referidas precedentemente, la Corporación ha continuado las acciones encaminadas a obtener reparación de los perjuicios sufridos. Como resultado de estas acciones, por la vía de transacciones judiciales y extrajudiciales, y sentencias judiciales, al 31 de diciembre de 1999 se han obtenido compensaciones de las partes involucradas, por sumas que totalizan MUS\$ 40.336

16. TRANSACCIONES CON ENTIDADES Y PERSONAS RELACIONADAS

Esta materia está específicamente definida por el Directorio y normada por la administración. Sus términos son incorporados a los contratos de trabajo del personal, cuando así corresponde.

La Corporación, enmarcada en la normativa vigente y dentro del curso normal de sus negocios, efectúa transacciones con entidades o personas relacionadas en condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado, al momento de su celebración.

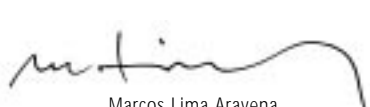
17. CONTRIBUCION DE CODELCO-CHILE AL FISCO

De acuerdo a las disposiciones legales vigentes y a lo establecido en los respectivos decretos presupuestarios, durante los años 1999 y 1998, Codelco-Chile ingresó en Tesorería General de la República, por concepto de excedentes de beneficio fiscal, impuestos a la renta e impuesto Ley N° 13.196, los siguientes montos:

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Excedentes de beneficio fiscal	31.005	42.943
Impuestos a la renta	2.288	58.278
Impuesto Ley N° 13.196	230.525	214.525
TOTAL CONTRIBUCION AL FISCO DE CHILE	263.818	315.746

18. HECHOS POSTERIORES

La administración de la Corporación no tiene conocimiento de hechos significativos ocurridos entre el 31 de diciembre de 1999 y la fecha de emisión de estos estados financieros (24 enero 2000) que puedan afectarlos.




Marcos Lima Aravena
PRESIDENTE EJECUTIVO



Mario Espinoza Durán
VICEPRESIDENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZAS



Mariano Neira Sáenz
GERENTE DE ADMINISTRACION Y CONTRALORIA



Mario Allende Gallardo
CONTADOR GENERAL

Estados Financieros Consolidados



INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

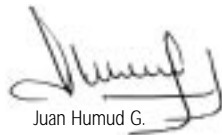
Señores
Presidente y Directores
Corporación Nacional del Cobre de Chile

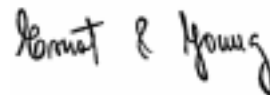
Hemos efectuado una auditoría a los balances generales consolidados de Corporación Nacional del Cobre de Chile al 31 de diciembre de 1999 y 1998 y a los correspondientes estados consolidados de resultados y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas. La preparación de dichos estados financieros (que incluyen sus correspondientes notas) es responsabilidad de la administración de Corporación Nacional del Cobre de Chile. Nuestra responsabilidad consiste en emitir una opinión sobre estos estados financieros, con base en las auditorías que efectuamos.

Nuestras auditorías fueron efectuadas de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas. Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con el objeto de lograr un razonable grado de seguridad de que los estados financieros estén exentos de errores significativos. Una auditoría comprende el examen, a base de pruebas, de evidencias que respaldan los importes y las informaciones revelados en los estados financieros. Una auditoría también comprende una evaluación de los principios de contabilidad utilizados y de las estimaciones significativas hechas por la administración de la entidad, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros. Consideramos que nuestras auditorías constituyen una base razonable para fundamentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los mencionados estados financieros consolidados presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de Corporación Nacional del Cobre de Chile al 31 de diciembre de 1999 y 1998, los resultados de sus operaciones y los flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados.

Como se explica en la Nota 3 a los estados financieros, en 1999 las diferencias de cambio por conversión de las inversiones en otras sociedades se registran en cuentas patrimoniales.


Juan Humud G.



Santiago, enero 24 de 2000

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Al 31 de diciembre de 1999 y 1998

1. BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

	1999	1998
	MUS\$	MUS\$
Activos		
Activo circulante	1.133	1.153
Activo fijo	4.115	4.140
Otros activos	569	530
TOTAL ACTIVOS	5.817	5.823
Pasivos y Patrimonio		
Pasivo circulante	772	1.060
Pasivo a largo plazo	2.263	2.067
Patrimonio	2.782	2.696
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	5.817	5.823

En los años 1998-1999, el activo circulante disminuyó en US\$ 20 millones, descenso que equivale a 1,8%.

Dicha reducción del activo circulante obedece, principalmente, a menores depósitos a plazo y deudores varios: los depósitos cayeron en US\$ 53 millones, por menores depósitos en pagarés reajustables, como resultado de reducciones en las disponibilidades de saldos financieros. En tanto, los deudores varios presentan un saldo menor de US\$ 40 millones, que se explican por US\$ 83 millones en saldo a favor de la empresa en impuestos a la renta en el ejercicio 1998, imputados a los impuestos devengados en 1999; la disminución fue atenuada por incrementos en anticipos a contratistas y en deudores varios.

En relación a las existencias, éstas crecieron en US\$ 60 millones, cifra que proviene de US\$ 32 millones por mayores productos terminados y US\$ 34 millones por incremento de los productos en proceso. Los deudores por ventas también presentan un mayor saldo de US\$ 16 millones, generado por el alza registrada en los despachos de cobre y subproductos.

El capital de trabajo aumentó en US\$ 268 millones, por efecto de la mencionada disminución en el activo circulante y la caída del pasivo circulante en US\$ 288 millones. La reducción del pasivo circulante es consecuencia de menores saldos en bancos acreedores de corto plazo por US\$ 273 millones, de una reducción del endeudamiento neto de líneas de crédito por US\$ 340 millones, y de un mayor traspaso de deuda de largo al corto plazo, por US\$ 67 millones.

Junto a lo anterior, durante 1999 las provisiones y retenciones disminuyeron en US\$ 25 millones. Dicha situación fue consecuencia de provisiones especiales de planes de retiro por US\$ 35 millones, realizadas en 1998 y utilizadas 1999. También se incluyen US\$ 5 millones por menores provisiones por años de servicios, y US\$ 9 millones, por disminuciones en las provisiones de vacaciones. En contraste, el presente ejercicio registra un incremento de US\$ 22 millones en provisiones por remuneraciones por pagar.

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

Entre ambos periodos, el activo fijo neto exhibe una disminución de US\$ 25 millones, fruto de inversiones corporativas por US\$ 356 millones y de depreciaciones y amortizaciones de desarrollo de minas por US\$ 366 millones. Adicionalmente, en términos netos la baja de activos ascendió a US\$ 15 millones. Entre los proyectos terminados en 1999, destacan la mina Esmeralda, en División El Teniente, y el embalse Ovejería, en División Andina.

Los otros activos aumentaron en US\$ 39 millones, que se desglosan en un incremento de US\$ 27 millones en aportes e inversiones, una disminución de US\$ 18 millones en deudores a más de un año plazo y un alza de US\$ 30 millones en otros activos propiamente tales.

El crecimiento registrado en aportes e inversiones se explica, fundamentalmente, por US\$ 43 millones de utilidades realizadas de empresas subsidiarias: US\$ 19 millones corresponden a El Abra, US\$ 18 millones a Electroandina y US\$ 6 millones a Inversiones Tocopilla Ltda. Dicho incremento fue atenuado por US\$ 26 millones de menores valorizaciones de inversiones, por ajustes del tipo de cambio. Aportes en Agua de la Falda, Complejo Portuario Mejillones y otras variaciones, explican la diferencia.

El descenso de US\$ 18 millones en deudores a más de un año plazo se debe principalmente al traspaso al corto plazo.

El aumento de US\$ 30 millones en los otros activos propiamente tales proviene de US\$ 54 millones por mayores desarrollos de minas netos -cuyos gastos se difieren de acuerdo a la explotación de los yacimientos- y de US\$ 28 millones de menores saldos de coberturas de tasas de interés, asociados a la emisión de bonos y a operaciones swap.

El pasivo a largo plazo creció en US\$ 196 millones, por efecto de la colocación de bonos, el traspaso al corto plazo por parte de bancos acreedores, a mayores impuestos diferidos y a menores provisiones.

Durante 1999, se efectuó en Nueva York la colocación de la primera emisión de bonos, por un monto de US\$ 300 millones, a 10 años plazo, con un margen de 217 puntos básicos sobre los bonos del tesoro de Estados Unidos.

La deuda con bancos acreedores disminuyó en US\$ 168 millones, debido al traspaso al corto plazo y a amortización de deuda.

Los impuestos diferidos aumentaron en US\$ 81 millones, de los cuales US\$ 63 millones corresponden a utilización de depreciaciones aceleradas para efectos tributarios. La diferencia es producto de provisiones diversas.

Entre 1998 y 1999, el patrimonio creció en US\$ 86 millones, por efecto de la generación de una utilidad neta de US\$ 143 millones durante el período, y por pagos anticipados al Fisco por US\$ 31 millones. Adicionalmente, las reservas descendieron en US\$ 26 millones, como consecuencia de diferencias de cambio por conversión de inversiones en otras sociedades.

2. ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS

2.1 RESULTADOS OPERACIONALES

Los resultados operacionales del ejercicio 1999 alcanzaron a US\$ 600 millones, que se comparan con los US\$ 448 millones generados durante el año anterior. El aumento de US\$ 152 millones se debe a diversos factores, los que se explican a continuación.

Ingresos por ventas. Los ingresos por ventas, que incluyen ventas de cobre propio, de terceros y de subproductos, totalizaron US\$ 2.886 millones, monto que supera en US\$ 156 millones a los ingresos generados en 1998.

Los despachos de cobre propio alcanzaron a 1.490.885 TMF, que contrastan positivamente con los despachos de 1998, período en que se situaron en 1.338.687 TMF. El incremento entre ambos periodos es superior al 11%. Por su parte, los ingresos asociados a los despachos de 1999 ascendieron a US\$ 2.292 millones, cifra superior en US\$ 175 millones a la del período anterior.

Los mayores ingresos de cobre propio se explican por los mayores despachos, cuyo impacto en los ingresos fue US\$ 241 millones, atenuado por la menor cotización del cobre en US\$ 66 millones. El precio obtenido por estos despachos fue 70,0 centavos la libra como promedio, 2,0 centavos menos que los 72,0 de 1998.

Respecto de las ventas de cobre de terceros, éstas alcanzaron las 201.310 TMF, inferiores a las 207.442 toneladas despachadas en 1998. Los ingresos generados por esta vía fueron US\$ 324 millones en 1999 y US\$ 325 millones durante el anterior período.

Los ingresos por subproductos ascendieron a US\$ 270 millones: US\$ 19 millones menos que los US\$ 289 del año anterior. La principal contribución fue del molibdeno, cuyos despachos se situaron en 23.079 TMF, cifra 15% superior a los despachos de 1998, que alcanzaron a 20.123 toneladas. Los ingresos, sin embargo, fueron inferiores producto de una caída del 18% en el precio del cobre entre ambos períodos, lo que significó US\$ 28 millones de menores ingresos.

El siguiente cuadro muestra los volúmenes de ventas y de precios obtenidos para las carteras de cobre y molibdeno. En el primer caso, comprende cátodos, refinado a fuego, ánodos, blister y concentrados. Para el molibdeno, abarca óxidos y concentrados.

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

	1999	1998
Precios promedios - US\$/lb		
Bolsa de Metales de Londres	0,71	0,75
Cobre propio	0,70	0,72
Molibdeno	2,55	3,11
Ventas de cobre tmf		
Cobre propio	1.490.885	1.338.687
Cobre terceros	201.310	207.442
TOTAL COBRE	1.692.195	1.546.129
Ventas de molibdeno tmf	23.079	20.123

Costo de productos vendidos. El costo de los productos vendidos en 1999 fue de US\$ 1.862 millones, similar al del ejercicio anterior. Al relacionar el costo cobre de los productos vendidos con los despachos de cobre, los mayores despachos implicaron un alza en los costos de US\$ 193 millones, cifra que fue atenuada en US\$ 194 millones por reducciones de costos unitarios del cobre despachado, equivalentes a 5,9 centavos por libra, desde 57,6 a 51,7 centavos.

Costo de cobre comprado a terceros. El costo del cobre comprado a terceros ascendió a US\$ 316 millones, que se comparan con los US\$ 321 millones del año anterior. El menor costo está vinculado a los menores despachos.

Resultado bruto. El resultado bruto fue de US\$ 708 millones, superior en US\$ 161 millones a los generados el año anterior. La principal causa en los mejores resultados proviene de los menores costos unitarios. La contribución de estos últimos fue US\$ 194 millones, atenuados en US\$ 66 millones por los menores precios del cobre. Los mayores despachos de cobre contribuyeron al resultado bruto con US\$ 47 millones, en tanto que las ventas de cobre de terceros lo hicieron en US\$ 4 millones, registrándose US\$ 18 millones de menores resultados por las ventas de subproductos.

Gastos de administración y ventas. En 1999 estos gastos alcanzaron a US\$ 74 millones, similares a los del año anterior, cuyo monto fue de US\$ 75 millones.

Otros gastos operacionales. El monto de éstos ascendió a US\$ 52 millones, que se comparan con los US\$ 34 millones de 1998. Los mayores gastos operacionales se explican en US\$ 13 millones por mayores provisiones de cierre y por las negociaciones colectivas efectuadas en el período, lo cual implicó mayores pagos de bonos que en el año anterior por US\$ 8 millones.

2.2 RESULTADOS NO OPERACIONALES

Ingresos financieros. Los ingresos financieros del ejercicio fueron de US\$ 17 millones, cifra similar a los alcanzados durante 1998.

Otras entradas. Por otras entradas se generaron US\$ 103 millones, que se comparan con los US\$ 93 millones del año anterior: US\$ 6 millones de recuperaciones de pérdidas en mercados de futuros, provenientes de Sogemin, y US\$ 5 millones por pagos de servicios eléctricos de ejercicios anteriores, explican la diferencia.

Gastos financieros. Los gastos financieros se elevaron a US\$ 102 millones, en tanto que en 1998 alcanzaron a US\$ 91 millones. El incremento obedece principalmente al mayor endeudamiento durante gran parte del ejercicio, destinado a financiar el programa corporativo de inversiones, destacándose US\$ 14 millones por intereses derivados de la colocación de bonos a largo plazo.

Otros gastos. Los otros gastos ascendieron a US\$ 45 millones, inferiores a los US\$ 111 millones del ejercicio anterior. Entre los menores gastos registrados están US\$ 38 millones de menores planes de retiros del personal, US\$ 12 millones de menores provisiones para contingencias y US\$ 6 millones de menores provisiones por deudas incobrables que se hicieron el año anterior, por venta de tecnología a Tailandia.

2.3 EXCEDENTES

Los excedentes antes de impuestos del año 1999 fueron US\$ 572 millones, US\$ 217 millones más que los US\$ 355 millones de 1998. La diferencia es producto de un aumento de US\$ 152 millones en los resultados operacionales y de una disminución en las pérdidas no operacionales por US\$ 65 millones.

2.4 IMPUESTOS

El impuesto ley N° 13.196 alcanzó a US\$ 238 millones, en tanto durante 1998 ascendió a US\$ 218 millones. El incremento es consecuencia de los mayores despachos de cobre y molibdeno.

En relación a los impuestos a la renta, Codelco está afecto a una tasa del 55%, porcentaje que se desglosa en 15% de impuesto de primera categoría y un 40% adicional, que se le aplica por ser una empresa estatal. Los impuestos a la renta fueron US\$ 191 millones, mientras en 1998 alcanzaron los US\$ 81 millones.

2.5 UTILIDADES NETAS

Las utilidades netas del período se elevaron a US\$ 143 millones y las de 1998 se situaron en US\$ 57 millones.

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados

3. INDICADORES FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Los principales indicadores financieros del balance y cuentas de resultados consolidados son los siguientes:

	1999	1998
INDICES DE LIQUIDEZ		
Liquidez corriente (Activo circulante/Pasivo circulante)	1,47	1,09
Razón ácida (Activos circulantes más líquidos/Pasivo circulante)	0,74	0,62
INDICES DE ENDEUDAMIENTO Y SOLVENCIA FINANCIERA		
Razón de endeudamiento (Pasivo exigible/Patrimonio)	1,09	1,16
Proporción deuda largo plazo (Pasivo largo plazo/Pasivo exigible)	0,75	0,66
Cobertura ((Excedentes antes impuestos + gastos financieros)/gastos financieros)	6,62	4,90
EBITDA/Deuda ((Excedentes antes impuestos + gastos financieros + depreciaciones y amortizaciones)/Deuda)	0,76	0,51
INDICES DE RENTABILIDAD		
Margen operacional (Resultado operacional/Ingresos operacionales)	0,21	0,16
Rentabilidad sobre activos (Excedentes antes impuestos/Activo fijo (1))	0,14	0,09
Rentabilidad patrimonial (Excedentes antes impuestos/Patrimonio (1))	0,21	0,13

(1) A principios de período

Los indicadores de liquidez muestran una mejor posición a fines de 1999 que los de 1998, como consecuencia de una significativa disminución del pasivo circulante generada con el cambio de la estructura de financiamiento, por la colocación de bonos de largo plazo.

Respecto de los indicadores de endeudamiento, se observa un menor endeudamiento de la empresa y su traspaso a condiciones de largo plazo, tras la colocación de bonos por US\$ 300 millones.

Las mejoras en los en los índices de cobertura, EBITDA/DEUDA y en los de rentabilidad, se deben a los mayores excedentes del período, producto de los menores costos unitarios y a los mayores despachos de cobre y molibdeno.

**EL PERFIL DE GRAN PRODUCTOR
MUNDIAL DE BAJO COSTO,
PROPORCIONA A CODELCO
DESTACADAS FORTALEZAS DENTRO
DEL MERCADO INTERNACIONAL.**

Estados de Resultados Divisionales



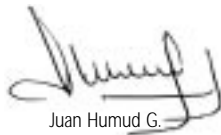
INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

Señores
Presidente y Directores
Corporación Nacional del Cobre de Chile

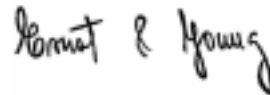
Hemos efectuado una auditoría a los estados de resultados divisionales de Corporación Nacional del Cobre de Chile por los años terminados el 31 de diciembre de 1999 y 1998. La preparación de dichos estados de resultado es responsabilidad de la administración de Corporación Nacional del Cobre de Chile. Nuestra responsabilidad consiste en emitir una opinión sobre estos estados de resultados, con base en las auditorías que efectuamos.

Con esta misma fecha hemos emitido nuestro informe de auditoría, sin salvedades, sobre los estados financieros consolidados de Corporación Nacional del Cobre de Chile por los años terminados el 31 de diciembre de 1999 y 1998. Asimismo, con fechas 24 de enero de 2000 y 5 de febrero de 1999, respectivamente, emitimos nuestra opinión sobre la asignación a las divisiones operativas, según bases establecidas para cada año por la Corporación, de los ingresos y gastos de Casa Matriz y subsidiarias de los años 1999 y 1998. Los estados de resultados divisionales adjuntos fueron preparados en cumplimiento de los estatutos de la Corporación, de acuerdo a las bases explicadas en las Notas 1 y 2 que se acompañan, y han sido sometidos a los mismos procedimientos de auditoría que fueron aplicados a los estados financieros de la Corporación.

En nuestra opinión, los mencionados estados de resultados divisionales presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, los resultados de las divisiones de Corporación Nacional del Cobre de Chile por los años terminados el 31 de diciembre de 1999 y 1998, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados y las bases explicadas en las notas a estos estados de resultados divisionales.



Juan Humud G.



Santiago, enero 24 de 2000

Estado de Resultados - División Chuquicamata

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Resultados Operacionales		
Ingresos por ventas de productos propios	1.120.917	1.122.791
Ventas de cobre comprado a terceros	218.973	215.505
Ventas de productos de otras divisiones	172.539	198.923
Ingresos por transferencias	51.711	50.177
TOTAL INGRESOS	1.564.140	1.587.396
Costo de productos vendidos	(748.192)	(812.089)
Costo de cobre comprado a terceros	(211.523)	(209.999)
Costo de ventas de productos de otras divisiones	(172.886)	(201.165)
Costo de ventas por transferencia	(57.809)	(42.696)
TOTAL COSTOS	(1.190.410)	(1.265.949)
RESULTADO BRUTO	373.730	321.447
Más (menos):		
Gastos de administración y ventas	(36.596)	(38.794)
Otros gastos operacionales	(32.757)	(16.913)
Diferencias y ajustes de cambio	4.826	8.739
RESULTADO OPERACIONAL	309.203	274.479
Resultados no Operacionales		
Más (menos):		
Ingresos financieros	7.569	7.724
Otras entradas	43.534	44.357
Gastos financieros	(50.965)	(45.462)
Otros gastos	(12.817)	(44.515)
RESULTADO NO OPERACIONAL	(12.679)	(37.896)
Excedentes antes de impuestos	296.524	236.583
Impuesto Ley N° 13.196	(115.302)	(116.040)
Impuestos a la renta	(103.208)	(69.017)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	78.014	51.526

Estado de Resultados - División Radomiro Tomic
 Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Resultados Operacionales		
Ingresos por ventas de productos propios	295.258	251.781
Ventas de cobre comprado a terceros	15.465	9.879
Ventas de productos de otras divisiones	0	0
Ingresos por transferencias	477	0
TOTAL INGRESOS	311.200	261.660
Costo de productos vendidos	(177.879)	(165.906)
Costo de cobre comprado a terceros	(15.218)	(10.168)
Costo de ventas de productos de otras divisiones	0	0
Costo de ventas por transferencia	(477)	0
TOTAL COSTOS	(193.574)	(176.074)
RESULTADO BRUTO	117.626	85.586
Más (menos):		
Gastos de administración y ventas	(6.176)	(5.837)
Otros gastos operacionales	(463)	(1.881)
Diferencias y ajustes de cambio	2.137	43
RESULTADO OPERACIONAL	113.124	77.911
Resultados no Operacionales		
Más (menos):		
Ingresos financieros	1.088	1.089
Otras entradas	8.174	5.010
Gastos financieros	(7.984)	(7.058)
Otros gastos	(895)	(1.713)
RESULTADO NO OPERACIONAL	383	(2.672)
Excedentes antes de impuestos	113.507	75.239
Impuesto Ley N° 13.196	(29.387)	(25.202)
Impuestos a la renta	(46.719)	(27.697)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	37.401	22.340

Estado de Resultados - División Salvador

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Resultados Operacionales		
Ingresos por ventas de productos propios	165.728	153.114
Ventas de cobre comprado a terceros	40.155	34.858
Ventas de productos de otras divisiones	95.966	105.683
Ingresos por transferencias	575	21.648
TOTAL INGRESOS	302.424	315.303
Costo de productos vendidos	(157.493)	(161.261)
Costo de cobre comprado a terceros	(39.808)	(35.626)
Costo de ventas de productos de otras divisiones	(75.129)	(76.943)
Costo de ventas por transferencia	0	(24.311)
TOTAL COSTOS	(272.430)	(298.141)
RESULTADO BRUTO	29.994	17.162
Más (menos):		
Gastos de administración y ventas	(7.609)	(8.098)
Otros gastos operacionales	(5.121)	(5.910)
Diferencias y ajustes de cambio	222	909
RESULTADO OPERACIONAL	17.486	4.063
Resultados no Operacionales		
Más (menos):		
Ingresos financieros	1.875	1.599
Otras entradas	17.789	11.288
Gastos financieros	(10.639)	(9.663)
Otros gastos	(6.124)	(11.413)
RESULTADO NO OPERACIONAL	2.901	(8.189)
(Déficit) excedentes antes de impuestos	20.387	(4.126)
Impuesto Ley N° 13.196	(17.719)	(19.395)
Impuestos a la renta	(1.884)	12.519
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	784	(11.002)

Estado de Resultados - División Andina

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Resultados Operacionales		
Ingresos por ventas de productos propios	225.704	102.053
Ventas de cobre comprado a terceros	15.521	25.902
Ventas de productos de otras divisiones	0	9.563
Ingresos por transferencias	76.836	82.922
TOTAL INGRESOS	318.061	220.440
Costo de productos vendidos	(164.509)	(103.942)
Costo de cobre comprado a terceros	(15.905)	(26.039)
Costo de ventas de productos de otras divisiones	(15.449)	(10.081)
Costo de ventas por transferencia	(62.085)	(75.926)
TOTAL COSTOS	(257.948)	(215.988)
RESULTADO BRUTO	60.113	4.452
Más (menos):		
Gastos de administración y ventas	(8.073)	(7.175)
Otros gastos operacionales	(2.785)	(2.342)
Diferencias y ajustes de cambio	573	1.311
RESULTADO OPERACIONAL	49.828	(3.754)
Resultados no Operacionales		
Más (menos):		
Ingresos financieros	1.807	1.686
Otras entradas	8.090	7.393
Gastos financieros	(11.169)	(9.114)
Otros gastos	(5.543)	(10.559)
RESULTADO NO OPERACIONAL	(6.815)	(10.594)
(Déficit) excedentes antes de impuestos	43.013	(14.348)
Impuesto Ley N° 13.196	(28.656)	(14.650)
Impuestos a la renta	(8.689)	16.149
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	5.668	(12.849)

Estado de Resultados - División Teniente

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Resultados Operacionales		
Ingresos por ventas de productos propios	450.808	430.526
Ventas de cobre comprado a terceros	33.859	38.390
Ventas de productos de otras divisiones	9.256	0
Ingresos por transferencias	186.900	191.083
TOTAL INGRESOS	680.823	659.999
Costo de productos vendidos	(358.225)	(352.661)
Costo de cobre comprado a terceros	(33.319)	(39.127)
Costo de ventas de productos de otras divisiones	(8.308)	0
Costo de ventas por transferencia	(154.603)	(151.657)
TOTAL COSTOS	(554.455)	(543.445)
RESULTADO BRUTO	126.368	116.554
Más (menos):		
Gastos de administración y ventas	(14.984)	(15.095)
Otros gastos operacionales	(10.684)	(7.369)
Diferencias y ajustes de cambio	9.310	(376)
RESULTADO OPERACIONAL	110.010	93.714
Resultados no Operacionales		
Más (menos):		
Ingresos financieros	4.519	5.128
Otras entradas	24.883	24.846
Gastos financieros	(20.948)	(19.710)
Otros gastos	(19.093)	(43.196)
RESULTADO NO OPERACIONAL	(10.639)	(32.932)
(Déficit) excedentes antes de impuestos	99.371	60.782
Impuesto Ley N° 13.196	(46.993)	(42.727)
Impuestos a la renta	(30.771)	(11.767)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	21.607	6.288

Estado de Resultados - División Talleres

Por los años terminados al 31 de diciembre de 1999 y 1998

	1999 MUS\$	1998 MUS\$
Resultados Operacionales		
Ingresos por ventas de productos propios	26.007	31.267
Ventas de cobre comprado a terceros	0	0
Ventas de productos de otras divisiones	0	0
Ingresos por transferencias	0	0
TOTAL INGRESOS	26.007	31.267
Costo de productos vendidos	(25.483)	(29.549)
Costo de cobre comprado a terceros	0	0
Costo de ventas de productos de otras divisiones	0	0
Costo de ventas por transferencia	0	0
TOTAL COSTOS	(25.483)	(29.549)
RESULTADO BRUTO	524	1.718
Más (menos):		
Gastos de administración y ventas	(90)	(181)
Otros gastos operacionales	(1)	(1)
Diferencias y ajustes de cambio	(272)	(182)
RESULTADO OPERACIONAL	161	1.354
Resultados no Operacionales		
Más (menos):		
Ingresos financieros	0	8
Otras entradas	81	54
Gastos financieros	(163)	(189)
Otros gastos	(399)	(87)
RESULTADO NO OPERACIONAL	(481)	(214)
(Déficit) excedentes antes de impuestos	(320)	1.140
Impuesto Ley N° 13.196	0	0
Impuestos a la renta	167	(764)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	(153)	376

Estado Consolidado de Resultados

Al 31 de diciembre de 1999

	División Chuquicamata MU\$	División R. Tomic MU\$	División Salvador MU\$	División Andina MU\$	División Teniente MU\$	División Talleres MU\$	Estado Consolidado MU\$	Ajustes MU\$	Total MU\$
Resultados Operacionales									
Ingresos por ventas de productos propios	954.980	294.891	138.046	188.133	438.098	0	2.014.148	0	2.014.148
Venta de cobre comprados a terceros	218.973	15.465	40.155	15.521	33.859	0	323.973	0	323.973
Ingresos por venta de subproductos	165.937	367	27.682	37.571	12.710	26.007	270.274	0	270.274
Ventas de productos de otras divisiones	172.539	0	95.966	0	9.256	0	277.761	0	277.761
Ingresos por transferencias	51.711	477	575	76.836	186.900	0	316.499	(316.499)	0
TOTAL INGRESOS	1.564.140	311.200	302.424	318.061	680.823	26.007	3.202.655	(316.499)	2.886.156
Costos									
Costo de ventas de productos propios	(748.192)	(177.879)	(157.493)	(164.509)	(358.225)	(25.483)	(1.631.781)	0	(1.631.781)
Costo de ventas de cobre comprados a terceros	(211.523)	(15.218)	(39.808)	(15.905)	(33.319)	0	(315.773)	0	(315.773)
Costo de venta de productos de otras divisiones	(172.886)	0	(75.129)	(15.449)	(8.308)	0	(271.772)	41.525	(230.247)
Costo de venta por transferencia	(57.809)	(477)	0	(62.085)	(154.603)	0	(274.974)	274.974	0
TOTAL COSTOS	(1.190.410)	(193.574)	(272.430)	(257.948)	(554.455)	(25.483)	(2.494.300)	316.499	(2.177.801)
RESULTADO BRUTO	373.730	117.626	29.994	60.113	126.368	524	708.355	0	708.355
Más (menos):									
Gastos de administración y ventas	(36.596)	(6.176)	(7.609)	(8.073)	(14.984)	(90)	(73.528)	0	(73.528)
Otros gastos operacionales	(32.757)	(463)	(5.121)	(2.785)	(10.684)	(1)	(51.811)	0	(51.811)
Diferencias y ajustes de cambio	4.826	2.137	222	573	9.310	(272)	16.796	0	16.796
RESULTADO OPERACIONAL	309.203	113.124	17.486	49.828	110.010	161	599.812	0	599.812
Resultados no Operacionales									
Más (menos):									
Ingresos financieros	7.569	1.088	1.875	1.807	4.519	0	16.858	0	16.858
Otras entradas	43.534	8.174	17.789	8.090	24.883	81	102.551	0	102.551
Gastos financieros	(50.965)	(7.984)	(10.639)	(11.169)	(20.948)	(163)	(101.868)	0	(101.868)
Otros gastos	(12.817)	(895)	(6.124)	(5.543)	(19.093)	(399)	(44.871)	0	(44.871)
RESULTADO NO OPERACIONAL	(12.679)	383	2.901	(6.815)	(10.639)	(481)	(27.330)	0	(27.330)
Excedentes (déficit) antes de impuestos									
Impuesto Ley N° 13.196	(115.302)	(29.387)	(17.719)	(28.656)	(46.993)	0	(238.057)	0	(238.057)
Impuestos a la renta	(103.208)	(46.719)	(1.884)	(8.689)	(30.771)	167	(191.104)	0	(191.104)
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	78.014	37.401	784	5.668	21.607	(153)	143.321	0	143.321

Estado Consolidado de Resultados

Al 31 de diciembre de 1998

	División Chuquicamata MU\$	División R. Tomic MU\$	División Salvador MU\$	División Andina MU\$	División Teniente MU\$	División Talleres MU\$	Estado Consolidado MU\$	Ajustes MU\$	Total MU\$
Resultados Operacionales									
Ingresos por ventas de productos propios	928.123	251.781	126.568	77.494	419.050	0	1.803.016	0	1.803.016
Venta de cobre comprados a terceros	215.505	9.879	34.858	25.902	38.390	0	324.534	0	324.534
Ingresos por venta de subproductos	194.668	0	26.546	24.559	11.476	31.267	288.516	0	288.516
Ventas de productos de otras divisiones	198.923	0	105.683	9.563	0	0	314.169	0	314.169
Ingresos por transferencias	50.177	0	21.648	82.922	191.083	0	345.830	(345.830)	0
TOTAL INGRESOS	1.587.396	261.660	315.303	220.440	659.999	31.267	3.076.065	(345.830)	2.730.235
Costo de ventas de productos propios	(812.089)	(165.906)	(161.261)	(103.942)	(352.661)	(29.549)	(1.625.408)	0	(1.625.408)
Costo de ventas de cobre comprados a terceros	(209.999)	(10.168)	(35.626)	(26.039)	(39.127)	0	(320.959)	0	(320.959)
Costo de venta de productos de otras divisiones	(201.165)	0	(76.943)	(10.081)	0	0	(288.189)	51.240	(236.949)
Costo de venta por transferencia	(42.696)	0	(24.311)	(75.926)	(151.657)	0	(294.590)	294.590	0
TOTAL COSTOS	(1.265.949)	(176.074)	(298.141)	(215.988)	(543.445)	(29.549)	(2.529.146)	345.830	(2.183.316)
RESULTADO BRUTO	321.447	85.586	17.162	4.452	116.554	1.718	546.919	0	546.919
Más (menos):									
Gastos de administración y ventas	(38.794)	(5.837)	(8.098)	(7.175)	(15.095)	(181)	(75.180)	0	(75.180)
Otros gastos operacionales	(16.913)	(1.881)	(5.910)	(2.342)	(7.369)	(1)	(34.416)	0	(34.416)
Diferencias y ajustes de cambio	8.739	43	909	1.311	(376)	(182)	10.444	0	10.444
RESULTADO OPERACIONAL	274.479	77.911	4.063	(3.754)	93.714	1.354	447.767	0	447.767
Resultados no Operacionales									
Más (menos):									
Ingresos financieros	7.724	1.089	1.599	1.686	5.128	8	17.234	0	17.234
Otras entradas	44.357	5.010	11.288	7.393	24.846	54	92.948	0	92.948
Gastos financieros	(45.462)	(7.058)	(9.663)	(9.114)	(19.710)	(189)	(91.196)	0	(91.196)
Otros gastos	(44.515)	(1.713)	(11.413)	(10.559)	(43.196)	(87)	(111.483)	0	(111.483)
RESULTADO NO OPERACIONAL	(37.896)	(2.672)	(8.189)	(10.594)	(32.932)	(214)	(92.497)	0	(92.497)
Excedentes (déficit) antes de impuestos									
Impuesto Ley N° 13.196	(116.040)	(25.202)	(19.395)	(14.650)	(42.727)	0	(218.014)	0	(218.014)
Impuestos a la renta	(69.017)	(27.697)	12.519	16.149	(11.767)	(764)	(80.577)	0	(80.577)
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	51.526	22.340	(11.002)	(12.849)	6.288	376	56.679	0	56.679

Estados de Resultados Divisionales

BASES DE PREPARACION DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS DIVISIONALES

Los estados de resultados divisionales se preparan en cumplimiento de los estatutos de la Corporación, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados y las siguientes bases internas:

1. TRANSFERENCIAS INTERDIVISIONALES

Las transferencias interdivisionales de productos y servicios se efectuaron y registraron a precios convenidos similares a los de mercado. Por lo tanto, en los estados de resultados divisionales se incluyen los siguientes conceptos:

- Los ingresos por ventas muestran, en líneas separadas, las ventas a terceros de productos recibidos de otras divisiones y los ingresos divisionales por transferencias realizadas a otras divisiones.
- Consecuentemente con lo anterior, los costos de ventas también muestran, en líneas separadas los costos correspondientes a los productos recibidos de otras divisiones y vendidos a terceros y los costos asignables a los ingresos divisionales por las transferencias a otras divisiones.

2. ASIGNACION DE INGRESOS Y GASTOS CORPORATIVOS

Los ingresos y gastos de Casa Matriz y de las Subsidiarias de la Corporación se asignan a las divisiones operativas según las bases vigentes establecidas para cada ejercicio, según consta en los Estados de asignación de Ingresos y Gastos de Casa Matriz y de Subsidiarias.

Estado de Asignación de los Ingresos y Gastos de Casa Matriz y Subsidiarias



INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

Señores
Presidente y Directores
Corporación Nacional del Cobre de Chile

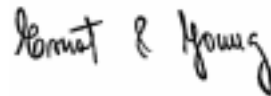
Hemos efectuado una revisión de la asignación a las divisiones operativas de Corporación Nacional del Cobre de Chile de los ingresos y gastos de 1999 de Casa Matriz y de Subsidiarias (Anexo A). Nuestro examen comprendió principalmente la revisión de la determinación de la distribución de dichos ingresos y gastos y del cumplimiento de las bases internas establecidas por Corporación Nacional del Cobre de Chile (AnexoB).

Las cifras incluidas en el Estado de Asignación de Ingresos y Gastos de Casa Matriz y Subsidiarias emanan de los estados financieros consolidados de Corporación Nacional del Cobre de Chile por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 1999, sobre los cuales hemos emitido nuestra opinión sin salvedades con esta misma fecha.

En nuestra opinión, los ingresos y gastos por el ejercicio de 1999 de Casa Matriz y Subsidiarias han sido razonablemente asignados a cada una de las divisiones operativas de Corporación Nacional del Cobre de Chile, según las bases internas de distribución establecidas por la Corporación.



Juan Humud G.



Santiago, enero 24 de 2000

Asignación de los Ingresos y Gastos de Casa Matriz y Subsidiarias

CRITERIOS DE ASIGNACION

Los ingresos y gastos controlados en Casa Matriz y en las Subsidiarias se asignan a las Divisiones Operativas de acuerdo a los criterios que se señalan para cada rubro de las cuentas de resultados:

1. GASTOS DE ADMINISTRACION GENERAL

- Los centros de costos identificados con cada División se asignan en forma directa.
- Los centros de costos asociados a la función ventas se asignan en proporción a los valores facturados y contabilizados como despachados de productos y subproductos de cada División.
- Los centros de costos asociados a la función abastecimiento se asignan en relación a los saldos contables de Bodega de cada División Operativa.
- Los restantes centros de costos se asignan en relación a los egresos de caja operacionales de las respectivas Divisiones.

2. GASTOS DE VENTAS

- Los costos identificables con cada División en particular se asignan en forma directa.
- El remanente se distribuye de acuerdo a los valores facturados y contabilizados como despachos de productos y subproductos de cada División Operativa.

3. DIFERENCIAS Y AJUSTES DE CAMBIOS

- Los resultados identificables con cada División en particular se asignan en forma directa.
- El monto de las diferencias producidas en la liquidación de dólares para obtener moneda nacional se distribuyen en relación a las transferencias de fondos y a los pagos efectuados por Casa Matriz por cuenta de cada División.
- El remanente se distribuye en relación a los egresos de caja operacionales de cada División.

4. INGRESOS FINANCIEROS

- Los ingresos asociados e identificados con cada División en particular se asignan en forma directa.
- El remanente se distribuye en relación a los egresos de caja operacionales de cada División.

5. OTRAS ENTRADAS

- Los ingresos asociados e identificados en cada División en particular se asignan en forma directa.
- El remanente se distribuye en relación a los saldos del rubro Otras Entradas de las respectivas Divisiones.

6. GASTOS FINANCIEROS

- Los gastos asociados e identificados con cada División en particular se asignan en forma directa.
- El remanente se distribuye en relación a los egresos de caja operacionales de cada División.

Asignación de los Ingresos y Gastos de Casa Matriz y Subsidiarias

7. OTROS GASTOS

- Los gastos asociados e identificados con cada División en particular se asignan en forma directa.
- El remanente se distribuye en relación a los saldos del rubro Otros Gastos de cada División.

8. RESULTADOS OPERACIONALES MERCADO DE FUTURO

La normativa utilizada normalmente por la Corporación para la distribución de los resultados por operaciones de mercados de futuro es la siguiente:

El resultado de las operaciones de cobertura relacionadas con contratos específicos de cobre y subproductos, se asignan a las divisiones en relación a las cuotas de los contratos asociados directamente a cada División.

9. IMPUESTO LEY N° 13.196

El monto del impuesto se asigna en relación a los valores facturados y contabilizados por exportaciones de cobre y subproductos de cada División. Se realizan normalizaciones por aquellos impuestos que afectan a los contratos de transferencias interdivisionales, los cuales se asignan a la División de origen de los productos.

10. IMPUESTO A LA RENTA

El monto correspondiente se asigna a cada División de acuerdo al cálculo real determinado en función a los resultados antes de impuestos de cada División.

ASIGNACION DE INGRESOS Y GASTOS CONTROLADOS EN CASA MATRIZ Y SUBSIDIARIAS A LAS DIVISIONES OPERATIVAS

Correspondientes al año terminado el 31 de diciembre de 1999, expresados en miles de dólares estadounidenses:

Gastos de administración, de ventas, financieros y otros	Total	Chuquicamata	R. Tomic	Salvador	Andina	Teniente	Talleres
Gastos de administración	58.744	29.281	4.945	6.132	6.301	11.995	90
Diferencias y ajuste de cambio	(18.078)	(3.929)	(2.137)	(221)	(574)	(11.227)	10
Ingresos financieros	(11.973)	(6.017)	(930)	(1.261)	(1.302)	(2.463)	0
Otras entradas	(68.187)	(32.335)	(4.460)	(12.773)	(5.215)	(13.404)	0
Gastos financieros	101.424	50.830	7.961	10.614	10.976	20.880	163
Otros gastos	25.375	13.285	(231)	4.678	1.724	5.919	0
Impuesto Ley N° 13.196	238.056	115.302	29.387	17.719	28.656	46.992	0
Impuesto a la renta	191.104	103.208	46.719	1.884	8.689	30.771	(167)
Totales	516.465	269.625	81.254	26.772	49.255	89.463	96

CASA MATRIZ

Huérfanos 1270
Casilla Postal 150-D
Santiago, Chile
Dirección Cablegráfica: "Codelco-Chile"
Fono: 56 (2) 690 3000
Fax: 56 (2) 672 1473/690 3059
Telex: 240672 CUPRU CL
E-mail: comunica@stgo.codelco.cl
Pág. Web: www.codelcochile.com

SUBSIDIARIAS

ALEMANIA

Codelco-Kupferhandel GmbH
Louise Dumont Strasse 25
Postfach 24 02 26
40091 Düsseldorf
Fono: 49 (211) 17368-0
Fax: 49 (211) 17368-18/17369-22
HERIBERT HEITLING
Gerente

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

Corporación del Cobre (USA), Inc.
177 Broad Street, 14th Floor
Stamford, CT 06901
Fono: 1 (203) 425 4321
Fax: 1 (203) 425 4322
E-mail: dennen.j-m@worldnet.att.net
JOAN ADAMS DENNEN
Vicepresidente

FRANCIA

Codelco-France S.A.R.L.
174 Boulevard Haussmann
75008 Paris
Fono: 33 (1) 4563 2950
Fax: 33 (1) 4074 0196
E-mail: codelmic@iways.fr
MARIA ISABEL CAMUS
Gerente

INGLATERRA

Chile Copper Ltd.
27 Albemarle Street
London W1X 3FA
Fono: 44 02079 07 9600
Fax: 44 02079 07 9610
E-mail: gc@chilecopper.co.uk
GONZALO CUADRA
Vicepresidente

SINGAPUR

Codelco-Asia
No.5 Shenton Way
14-03 U.I.C. Building
Singapore 0106
Fono: (65) 225 8817
Fax: (65) 225 1853
Telex: RS 26170
E-mail: coasia@pacific.net.sg
LUIS ERNESTO MIQUELES
Gerente

REPRESENTANTES DE VENTAS DE COBRE

ARGENTINA

Coppermol S.A.
Ricardo Rojas 401, Piso 4
Buenos Aires 1001
Fono: 54 (11) 312 7086
Fax: 54 (11) 112493
Telex: 23644 COMOL AR
E-mail: coppermol@infostar.com.ar
EDUARDO ROMERO

AUSTRALIA

Unimet PTY Ltd.
7/539 Highett Road
Highett Victoria 3190
Melbourne
Fono: 61 (3) 532 1447
Fax: 61 (3) 532 0861
ESTEBAN CHEMKE

AUSTRIA, ALEMANIA, DINAMARCA Y HOLANDA

CK Metall Agentur GmbH
Louise Dumont Strasse 25
Postfach 240226
40091 Düsseldorf
Alemania
Fono: 49 (211) 17369-0
Fax: 49 (211) 17368-18
HERIBERT HEITLING

BELGICA Y FRANCIA

Francomet S.A.
174 Boulevard Haussmann
75008 Paris
Francia
Fono: 33 (1) 4561 4781
Fax: 33 (1) 4289 0412
Telex: 648127 FRANMET
E-mail: francom1@club-internet.fr
JEAN PIERRE TOFFIER

BRASIL

Chile-Bras Metais Ltda.
Avda. São Luiz 112, 5º Andar
São Paulo - SP
Fono: 55 (11) 256 7828 / 258 3975
Fax: 55 (11) 258 8335
Telex: 1124713 CODM BR
E-mail: cebramet@vol.com.br
JOSE DAYLLER

CANADA, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA Y MEXICO

Corporación del Cobre (USA), Inc.
177 Broad Street, 14th Floor
Stamford, CT 06901
U.S.A.
Fono: 1 (203) 425 4321
Fax: 1 (203) 425 4322
E-mail: mgaletzki@worldnet.att.net
MICHAEL GALETZKI

Oficinas, Subsidiarias y Representantes de Ventas

COREA DEL SUR

K.S. Metals Corp.
Dabo 2nd Floor
Mapo-Dong, 140 Mapo-ku
Seoul 121-714
Fono: 82 (2) 719 4255 (Rep.)
Fax: 82 (2) 719 4340
E-mail: ksmtls@hitel.net
Y. C. KIM

ESPAÑA

Gesmetal S.L.
Castelló 128
28006 Madrid
Fono: 34 (91) 562 2571
Fax: 34 (91) 562 2713
E-mail: gesmetal@lander.es
FRANCISCO J. TESTOR

FILIPINAS

Raco Trading Phils., Inc.
Mezzanine Floor, Jaka 1 Bldg.
6794 Ayala Avenue
Makati 1226, Metro Manila
Fono: 63-2-818 6896 / 815 2155
Fax: 63-2-810 3927 / 818 7162
Telex: 64912 RACOM PN
RAMON B. ARNAIZ

GRECIA, ITALIA Y SUIZA

Societa Importazione Metalli S.R.L.
Via Pietro Moscati 8
20154 Milan
Italia
Fono: 39 (02) 331 1461
Fax: 39 (02) 331 06968
E-mail: carlosch@tin.it
CARLO SCHWENDIMANN

HONG KONG, INDONESIA, MALASIA, MYANMAR, SINGAPUR, TAILANDIA Y VIETNAM

Codelco-Asia
Nº5 Shenton Way
14-03 U.I.C. Building
Singapore 0106
Fono: (65) 225 8817
Fax: (65) 225 1853
Telex: RS 26170
E-mail: coasia@pacific.net.sg
LUIS ERNESTO MIQUELES

INDIA

Trikona Services
Flat Nº2
11, Aurangzeb Road
New Delhi - 110 011
Fono: 91 (11) 301 0974
Fax: 91 (11) 379 4933
Telex: 31-65640 RESN IN
RENU DAULET SINGH

INGLATERRA, FINLANDIA, NORUEGA Y SUECIA

Chile Copper Ltd.
27 Albemarle Street
London W1X 3FA
Inglaterra
Fono: 44 (020) 79 079600
Fax: 44 (020) 79 079610
E-mail: gc@chilecopper.co.uk
GONZALO CUADRA

JAPON

Shimex Ltd.
Terao Building, 8-4,
Nishi-Shimbashi 2-chome,
Minato-ku
Tokyo, 105
Fono: 81 (3) 3501 7778
Fax: 81 (3) 3501 7760
E-mail: shimex@aqu.bekkoame.or.jp
TADASHI SHICHIRI

MEXICO

Comtramdex
Avda. Rio Mayo 1001
Colonia Vista Hermosa
62290 Cuernavaca
Fono: 52 (73) 223 142
Fax: 52 (73) 222 485
E-mail: comtramx@mail.giga.com.
JAIME PRUDENCIO

REPUBLICA DE CHINA

Raw Materials Ltd.
141 Tun Hua North Road, 3rd Floor,
Taipei, Taiwan (R.O.C.)
República de China
Fono: 886 (2) 2712 8963
Fax: 886 (2) 2713 3016
E-mail: rmlfshen@ms14.hinet.net
FRANK H. L. SHEN

REPUBLICA POPULAR CHINA

Pechiney Far East Ltd.
Room 2506 Windsor House,
311 Gloucester Road
Causeway Bay
Hong Kong
Fono: (852) 2882 1208
Fax: (852) 2837 9888
JONATHAN CHANG

VENEZUELA

Comtrade International C.A.
Torre Oxal, Piso 1, Oficina A
Avda. Venezuela, El Rosal
Caracas 1060
Fono: 58 (2) 951 2005
Fax: 58 (2) 951 2724
E-mail: comtrade@internet.ve
MANFRED KNIERIM

**REPRESENTANTES DE
VENTAS DE MOLIBDENO**

ARGENTINA

Coppermol S.A.
Ricardo Rojas 401, Piso 4
Buenos Aires, 1001
Fono: 54 (11) 312 7086
Fax: 54 (11) 11 2493
Telex: 23644 COMOL AR
E-mail: coppermol@infostar.com.ar
EDUARDO ROMERO

AUSTRALIA

Unimet PTY Ltd.
7/539 Highett Road
Highett Victoria 3190
Melbourne
Fono: 61 (3) 95 32 1447
Fax: 61 (3) 95 32 0861
ESTEBAN CHEMKE

AUSTRIA, ALEMANIA Y HOLANDA

CK Metall Agentur GmbH
Louise Dumont Strasse 25,
Postfach 240226
40091 Düsseldorf
Alemania
Fono: 49 (211) 17369-0
Fax: 49 (211) 17368-18
HERIBERT HEITLING

BELGICA Y FRANCIA

Francomet S.A.
174 Boulevard Haussmann
75008 Paris
Francia
Fono: 33 (1) 4561 4781
Fax: 33 (1) 4289 0412
Telex: 648127 FRANMET
E-mail:francom1@club-internet.fr
JEAN PIERRE TOFFIER

BRASIL

Chile-Bras Metais Ltda.
Avda. São Luiz 112, 5º Andar
São Paulo - SP
Fono: 55 (11) 256 7828/258 3975
Fax.: 55 (11) 258 8335
JOSE DAYLLER

**CANADA, ESTADOS UNIDOS
DE NORTEAMERICA Y MEXICO**

Corporación del Cobre (USA), Inc.
177 Broad Street, 14th Floor
Stamford, CT 06901
U.S.A.
Fono: 1 (203) 425 4321
Fax: 1 (203) 425 4322
E-mail: mgaletzki@worldnet.att.net
MICHAEL GALETZKI

ESPAÑA

Gesmetal, S.L.
Castelló, 128
28006 Madrid
Fono: 34 (91) 562 2571
Fax: 34 (91) 562 2713
E-mail: gesmetal@lander.es
FRANCISCO J. TESTOR

GRECIA, ITALIA Y SUIZA

Del Bosco & C.S.R.L.
Via Pietro Moscati 8
20154 Milán
Italia
Fono: 39 (02) 331 1461
Fax: 39 (02) 331 06968
E-mail: carlosch@tin.it
CARLO SCHWENDIMANN

INGLATERRA, FINLANDIA Y SUECIA

Chile Copper Ltd.
27 Albemarle Street
London W1X 3FA
Inglaterra
Fono: 44 (171) 2079 079600
Fax: 44 (171) 2079 079610
E-mail: gc@chilecopper.co.uk
GONZALO CUADRA

JAPON

Shimex Ltd.
Terao Bldg. 8-4
Nishi-Shinbashi 2-chome
Minato-ku
Tokyo 105
Fono: 81 (3) 3501 7778
Fax: 81 (3) 3501 7760
E-mail: shimex@aqu.bekkoame.or.jp
TADASHI SHICHIRI

TAILANDIA

P.S. Steel Co. Ltd.
26/5 Moo 5 Putthabucha Road
Bangmod Chomthong,
Bangkok 10150
Fono: 66 (2) 215 9855
Fax: 66 (2) 215 9020
PRASERT KIATTISAKSRI

Ejecutivos Codelco

CASA MATRIZ

Adriasola M., Marcela
Gerente de Ventas

Allende G., Mario
Contador General

Alvarez L., José Antonio
Gerente de Finanzas

Cabezas T., Mario
Asesor Presidencia Ejecutiva

Camus I., Francisco
Gerente de Exploraciones

Cortez N., Pedro
Abogado Coordinador Divisiones

Cortinez C., Juan Pablo
Gerente de Trading Futuros y Subproductos

Donoso P., Jorge
Director de Comunicaciones

Espinoza D., Mario
Vicepresidente de Administración y Finanzas

Fortín C., Waldo
Vicepresidente de Asuntos Jurídicos

Gómez A., Alejandro
Gerente de Proyectos e Inversión

Herrera C., Juan Eduardo
Vicepresidente de Comercialización

Leibbrandt V., Jürgen
Gerente de Desarrollo Comercial

Lima A., Marcos
Presidente Ejecutivo

Loyola O., Eduardo
Vicepresidente de Recursos Humanos

Medel F., Juan
Gerente de Negocios

Mobarec A., Marcelo
Auditor General

Montenegro R., Carlos
Subgerente Presupuestos y Estudios Financieros

Morales C., Pedro
Director de Investigación y Desarrollo

Morales J., Juan Enrique
Vicepresidente de Desarrollo

Munchmeyer F., Carlos
Subgerente de Exploraciones

Muñoz S., Gerardo
Subgerente de Medio Ambiente

Neira S., Mariano
Gerente de Administración y Contraloría

Orellana S., Marco
Subgerente de Tecnología de Información

Ortega F., María Paz
Subgerente de Estudios y Gestión Estratégica

Oyanedel L., Alfredo
Subgerente de Personal

Pardo V., Esteban
Gerente de Abastecimiento

Piña P., Jaime
Subgerente de Estudios y Desarrollo

Russel H., Carlos
Subgerente de Auditoría

Sierra P., Daniel
Subgerente de Relaciones Laborales

Silva R., Enrique
Gerente de Estudios y Gestión Estratégica

Stephani D., Ricardo
Gerente de Proyectos Corporativos

Torres E., Santiago
Gerente de Medio Ambiente

Tulcanaza N., Edmundo
Gerente de Planificación y Tecnología Minera

Urbina M., Mauricio
Gerente Asociaciones Mineras

Valenzuela R., Iván
Vicepresidente de Exploraciones y Asociaciones Mineras

Wedeles M., María Teresa
Secretaria General

DIVISION CHUQUICAMATA

Ahumada F., Jorge
Subgerente Fundición de Concentrado

Avendaño D., Juan Carlos
Subgerente Suministros (I)

Coddou P., Francisco
Subgerente de Refinerías

Delgado O., Carlos
Subgerente Gestión Integral de Seguridad, Calidad y Ambiente

Espinoza V., Héctor
Subgerente Finanzas y Control de Gestión

George G., Juan
Subgerente Mina Concentradora

González A., Rafael
Gerente General

Meléndez O., Raúl
Subgerente de Recursos Humanos

Olivos M., Oscar
Subgerente Mantenimiento Mina - Concentradora

Orellana R., Nemesio
Abogado Jefe Servicio Jurídico

Pincheira A., Aliro
Subgerente de Proyectos Recursos Lixiviabiles

Queirolo D., Claudio
Subgerente Mina Sur Óxidos

Ramió A., Víctor
Subgerente Ingeniería y Mantenimiento

Rojas C., Juan
Subgerente Planificación y Gestión Estratégica

Roque C., Héctor
Subgerente Mina Chuquicamata

Rosas G., Jorge
Subgerente Proyecto Desarrollo Línea Sulfuros

Urrea U., Gonzalo
Subgerente Plantas de Concentración

Zuñiga A., Francisco
Jefe Auditoría Interna

DIVISION RADOMIRO TOMIC

Barros V., Lautaro
Director de Planificación Estratégica

Farías L., Luis
Gerente General

Fernández B., Ricardo
Director Recursos Humanos

Melo G., José
Auditor Jefe

Montoya P., Ricardo
Subgerente Hidrometalurgia

Müller L., Norberto
Gerente de Proyectos

Opazo M., Manuel
Abogado Jefe

Pérez D., Eliseo
Subgerente Mina

Román M., Jorge
Subgerente Administración y Finanzas

DIVISION SALVADOR

Arteaga R., Pablo
Jefe Servicio Jurídico

Báez N., Fidel
Gerente General

Contreras R., Leonel
Subgerente Potrerillos

Dasencich A., Marcos
Subgerente Gestión de Calidad, Seguridad y Medio Ambiente

Echevarría S., Julio
Subgerente Desarrollo e Inversión

Fishwick T., Miguel
Subgerente Mina Concentradora

Guerra M., Juan
Subgerente Recursos Humanos

Olivares B., Luis
Subgerente Administración y Finanzas (I)

Rojas E., Jaime
Subgerente de Planificación Estratégica

Vivero G., Enrique
Subgerente Lixiviación

DIVISION ANDINA

Alvarez F., Ricardo
Gerente de Operaciones

Amira P., Jorge
Gerente Riesgo Medio Ambiente y Calidad

Elgueta M., Rogelio
Gerente de Servicios y Suministros

Gironaz T., Jorge
Auditor Jefe

Pérez C., Sergio
Director de Control y Gestión

Rubilar O., Carlos
Gerente General

Saldivia O., Juan
Gerente de Ingeniería

Salinero B., Alejandro
Director Recursos Humanos

Uteau de Vos, Sergio
Abogado Jefe

Von Borries H., Gerhard
Gerente de Planificación y Desarrollo

Whittle F., Leonardo
Gerente de Administración y Finanzas

DIVISION EL TENIENTE

Alvarado V., Rubén
Subgerente Fundación

Berwart T., Pablo
Abogado Jefe Servicio Jurídico

Cifuentes V., Julio
Director Planificación Estratégica

Guajardo A., Patricio
Gerente General

Hip S., Héctor
Subgerente Gestión de calidad

Morales G., Germán
Subgerente Minco

Mussuto I., Nicolás
Subgerente de Administración y Finanzas

Olavarría C., Armando
Subgerente de Servicios y Suministros

Pollarolo V., Juan Carlos
Subgerente Recursos Humanos

Reyes M., Gustavo
Director Proyecto Desarrollo

Reyes B., Gustavo
Consultor Gerencia General

Sánchez M., Gustavo
Subgerente de Ingeniería

DIVISION TALLERES

Acosta M., Alex
Gerente General

Bodadilla R., Hernán
Subgerente Operaciones

Ríos A., Didier
Subgerente Administración y Finanzas

Salazar R., Carlos
Subgerente Comercial

Sepúlveda A., Hernán
Abogado Jefe

DISEÑO Y PRODUCCION
Mídia Comunicación

FOTOGRAFÍAS
Rodrigo Opazo
Enrique Cerda
Claudio Pérez
Francisco Aguayo

IMPRESION
Ograma S.A.