

EL MERCURIO

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

SANTIAGO DE CHILE, LUNES 21 DE ENERO DE 2019

MINERA ESTATAL DESTINÓ US\$ 200 MILLONES Y DE ESA CIFRA US\$ 97 MILLONES FUERON A ESA DIVISIÓN:

Chuqui explica el 48% del gasto anual en salud de Codelco

Entre las razones por las que los sindicatos de esta faena se opusieron a adelantar la negociación colectiva figuran las medidas de modernización y reformulación de este modelo de atención que la corporación está ejecutando para reducir estos desembolsos.

JESSICA ESTURILLO.

La negativa a los cambios al modelo de atención de salud que Codelco está impulsando en la división Chuquicamata—para reducir el gasto laboral y asegurar la viabilidad económica de la futura explotación subterránea de esta mina—es una de las razones por las que los tres sindicatos más numerosos de esa faena rechazaron adelantar la negociación del convenio colectivo, que vence en abril. De cara al proceso regulado, que comienza el 1 de marzo, el factor salud se alza como uno de los elementos que podrían friccionar las conversaciones.

El desafío de la estatal no es menor. Chuquicamata representa nada menos que el 48% de los poco más de US\$ 200 millones que la Corporación ejecuta anualmente en atenciones de salud para sus trabajadores. Esto se debe a la entrega de beneficios que no tienen comparación a nivel de la gran minería, e incluso respecto de las otras operaciones de la estatal, pues se arrastran desde la época previa a la nacionalización del cobre y responden al esquema de las ciudades-campamento, donde las empresas cubren las necesidades de sus trabajadores. Por ello, en la actualidad el Hospital del Cobre y todas las prestaciones anexas—como medicamentos, prótesis y otros insumos—forman parte de la división y se administran bajo los mismos criterios de la producción del metal rojo.

Esto hace que los desembolsos en salud, entre los que figura, principalmente, el funcionamiento del centro de atención



Uno de los focos de la gestión ha estado en aumentar la tasa de uso del Hospital del Cobre, para así reducir el alto número de interconsultas en centros de Santiago, en especial en la Clínica Las Condes.

ubicado en Calama—que fue inaugurado en 2001, en el marco del traslado del campamento de Chuquicamata—, explican 11 centavos de los US\$ 1,30 por libra que el costo directo de esta faena alcanzó en promedio en 2017 y 2018.

Según datos de la propia Codelco, entre 2014 y 2017, producidos los planes de eficiencia y contención de costos, lograron reducir en 15% el gasto en salud. En esto ha incidido el plan de transformación que comenzó a aplicarse hace dos años y que apunta a hacer más eficiente la ejecución de este gasto, abordando ámbitos como mejorar la salud y la satisfacción de los beneficiarios, con la consecuente reducción en el número de atenciones, lo que a su vez permitiría mejorar la gestión y

bajar el gasto, sin afectar la calidad del servicio. Lograr estos ajustes en el ámbito de la salud es una de las prioridades del nuevo directorio de la minera que lidera Juan Benavides.

Ejes del proceso

Los ejes de este proceso de adaptación, que también se ejecutó en las otras divisiones de Codelco donde, a diferencia de Chuquicamata, los centros de salud son independientes de la operación minera, consideran entre otras cosas el replanteamiento del modelo de atención clínico, adoptando el concepto de medicina familiar y médico de cabecera. Con esto se busca resolver un mayor porcentaje de casos sin tener que recurrir a

especialistas. Otro ámbito de acción es lograr que un porcentaje creciente de trabajadores contrate planes de salud en el mercado, para lo cual la empresa financia seguros complementarios para cumplir el compromiso que está en los convenios colectivos y que es el copago cero que rige para las atenciones ambulatorias, hospitalarias, medicamentos, exámenes, procedimientos y prótesis de todo tipo.

La estatal ha tenido avances en este sentido. En la actualidad, más de la mitad de los casi 14 mil operarios de la minera ha adherido a este nuevo modelo, mientras que seis mil, que corresponden a la división Rol B de las divisiones Chuquicamata y Andina, siguen en el esquema anterior.

Situación del sistema de salud para los trabajadores de Chuquicamata
 Al año 2017



Codelco de forma mensual aporta al Rol B 26,83 UF por titular

Fuente: Presentación Codelco al Congreso

El ajuste en la extensión de los beneficios de salud contenidos en los planes de retiro de trabajadores, que hasta 2016 fueron de 5.895 UF (unos \$82 millones) a 1.511 UF (unos \$41 millones) el costo en salud por cada trabajador de la división Rol B de las divisiones Chuquicamata y Andina, siguen en el esquema anterior.

de enfermedades de alta complejidad— producen el 80% del gasto. Aquí, explicó el vicepresidente de Recursos Humanos, Marcelo Álvarez, ante los diputados de la comisión de Minería y Energía, uno de los focos ha sido aumentar el uso del Hospital del Cobre para bajar el alto número de interconsultas en centros de Santiago, particularmente la Clínica Las Condes, que hasta 2017 fue el principal prestador externo de la división norteña. El año pasado, fruto del plan de eficiencia, la Clínica Antofagasta fue el principal prestador externo. Además de ser una práctica poco eficiente, esto implicaba costos adicionales—calculados en unos US\$ 12 millones por año—asociados a traslados, alojamiento, alimentación y servicio de lavanderia para el beneficiario y un acompañante, todo de cargo de la empresa.

EFICIENCIA
 Entre 2014 y 2017, con planes de contención de costos, el gasto en salud se redujo 15%.

INVERSIÓN SUPERARÁ LOS US\$ 200 MILLONES:

Planta de litio de empresa de EE.UU. y Enami iniciaría operaciones a fines de 2019

NICOLÁS DURANTE

La típica imagen de las plantas de explotación de litio en el salar de Atacama, con kilométricas piscinas de evaporación, no será la de Ensohca, la firma que desde octubre pasado tiene un acuerdo con la Empresa Nacional de Minería (Enami) para explotar, primero en una fase experimental, y luego productiva, los salares de la estatal en Aguilar, en la Tercera Región. Pero además negocia con la Universidad de Santiago para hacer lo propio en el salar de Yamara.

En vez de las piscinas de evaporación, utilizarán una tecnología creada en Estados Unidos llamada MU, según el presidente de Ensohca, el norteamericano Daniel Layton. En palabras sencillas, explica, permite instalar una unidad móvil al lado de un salar, extraer la mezcla química que contiene el litio dentro de esta misma máquina y, una vez extraído el litio de grado, devolver el agua y los otros minerales al salar. El objetivo es elaborar en Chile litio de grado batería al 99,9%. La tecnología ya existe y ha sido probada a nivel experimental en Estados Unidos, y ahora lo quieren hacer con fines comerciales en Chile, detalla. A fines de este año, explica, comenzarán con la primera fase productiva.

La firma Ensohca Chile, ligada al empresario estadounidense Daniel Layton, al creador de la tecnología MU y experto en litio John Burba y el emprendedor chileno Ricardo Donoso—creador en los años 2000, entre otras cosas, de los mensajes de texto para votación en Chile—, tiene previsto iniciar sus operaciones en el cuarto trimestre de este año iniciando US\$ 220 millones. Enami será accionista

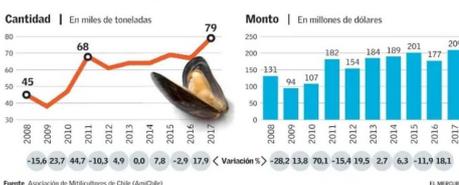
En una primera fase explotarán los salares Aguilar, en la Tercera Región, pero negocian con la Universidad de Santiago sumarle el de Yamara.



El presidente de Ensohca, Daniel Layton.

del 10% de la sociedad que explotará el litio en Chile, en un convenio que firmó el vicepresidente ejecutivo de Enami, André Sougarret. Eso sí, las conversaciones con el Gobierno comenzaron en 2016 bajo la administración de Michelle Bachelet y concluyeron en el actual. Layton afirma también que conoce a sus competidores en Chile, y sobre el reciente conflicto de Tianqi de entrar a la propiedad de SQM resta dramatismo. "Aquí en Estados Unidos es muy normal que haya ruido cuando hay una adquisición. Es bueno que haya esas discusiones, sobre todo porque el mercado es pequeño y muy importante", dice.

Evolución de las exportaciones de chorritos



ENVÍOS AL EXTERIOR ALCANZAN LOS US\$ 209 MILLONES:

Exportaciones de chorritos crecen 75% en 10 años

Entre los principales desafíos para el rubro asoma una mayor diversificación de los mercados para generar más rentabilidad.

LUIS MUSQUIZ

La industria de los mitilidos, tradicionalmente conocida como producto bajo y no lo que la batería espera", Eso sí, pese a que aún no están las cifras cerradas del año pasado, la cosecha estimada fue de unos 350 mil toneladas, lo que ha generado que las ventas se hayan elevado casi 60% durante ese periodo, llegando a los US\$ 209 millones. El presidente de la Asociación de Mitilideros de Chile (AmiChile), Rodrigo Rosales, destacó que el país mantuvo su sitio como líder en la exportación de chorritos congelados al mundo, aunque puntualizó que "acabamos de salir de un 2018 que fue francamente bajo y no lo que la batería espera". Eso sí, pese a que aún no están las cifras cerradas del año pasado, la cosecha estimada fue de unos 350 mil toneladas, lo que ha generado que las ventas se hayan elevado casi 60% durante ese periodo, llegando a los US\$ 209 millones.

El crecimiento del chorrito en el mar, lo que sin duda redundará en una disminución de la producción estimada para este año". El gerente de la División Cultivos de Pesca de Camanchaca, Nicolás Guzmán, coincidió con Rosales y manifestó que "las expectativas para este año son definitivamente más auspiciosas. Vemos niveles de inventario muy bajos tanto en Chile como en los mercados, una demanda fuerte desde Europa, Rusia, Estados Unidos y Asia, y una disminución en la oferta desde Chile producto de una temporada primavera-verano tardía que ha retrasado el inicio de la temporada". El ejecutivo añadió que "todo lo anterior ya se ha reflejado en un aumento de precios y esperamos que se mantenga esta tendencia al menos en los próximos meses". En cuanto a las posibles consecuencias por el fenómeno de "mareas rojas" del año pasado, Rosales sostuvo que "no hubo un efecto significativo para la industria".

distintos retos para este año. Según Guzmán, de Camanchaca uno de los desafíos del rubro es "recuperar la rentabilidad del negocio, principalmente mejorando la comercialización de nuestros productos, abriendo y desarrollando nuevos mercados como también consolidando los actuales". A su vez, Rosales, de AmiChile, prevé "la necesidad de incursionar en la senda de la diversificación de productos, apuntando al valor agregado". Asimismo, el dirigente gremial estimó que uno de los principales obstáculos que puede influir en el desarrollo del rubro está el referencial al uso del borde costero y el impacto que está teniendo la llamada "ley lakenche". Pese a que Rosales aseveró que está "bien inspirado", afirmó que "está generando conflictos en la región por las magnitudes de las áreas solicitadas por las comunidades y que, de mantenerse la progresión que muestran las solicitudes y entrega de espacios marítimos, pueden dejar sin espacios disponibles para el ordenamiento territorial y el desarrollo de nuestra actividad".

Desafíos del sector

La producción y comercialización de chorritos presentan