



Financiamiento para Proyectos de Pequeña ó Mediana Minería en Chile



ADMINISTRADORA
GENERAL DE FONDOS

Santiago, 26 de Abril de 2010

TEMAS

- 1. A QUIÉN RECURRIR PARA OBTENER FINANCIAMIENTO**
- 2. IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN**
- 3. RESUMEN DE POLITICAS Y DEFINICIONES PARA LA INVERSIÓN DEL FONDO**
- 4. EJEMPLO DE INFORMACIÓN REQUERIDA EN UN CASO REAL**
- 5. EXPERIENCIA TRATANDO DE LEVANTAR RECURSOS PARA EL FONDO**

1. ¿ A QUIÉN DIRIGIRSE PARA FINANCIAR UN PROYECTO?

- Dependiendo de la etapa en que se encuentre el proyecto, es a quién recurrir para obtener financiamiento.
- Esto es así ya que cada una de las posibles fuentes de financiamiento tiene tolerancias al riesgo diferentes.
- Dentro de las fuentes de financiamientos están:
 - Bancos
 - Fondos de Inversión
 - Bolsa emergente local ó extranjera
 - Inversionistas privados
 - Recursos propios
 - Programas de Fomento

ETAPAS TEMPRANAS DEL PROYECTO

Las Fuentes de Financiamiento más usuales en esta etapa son:

- Recursos Propios
- Inversionistas Privados
- Programas de Fomento

Riesgo muy alto

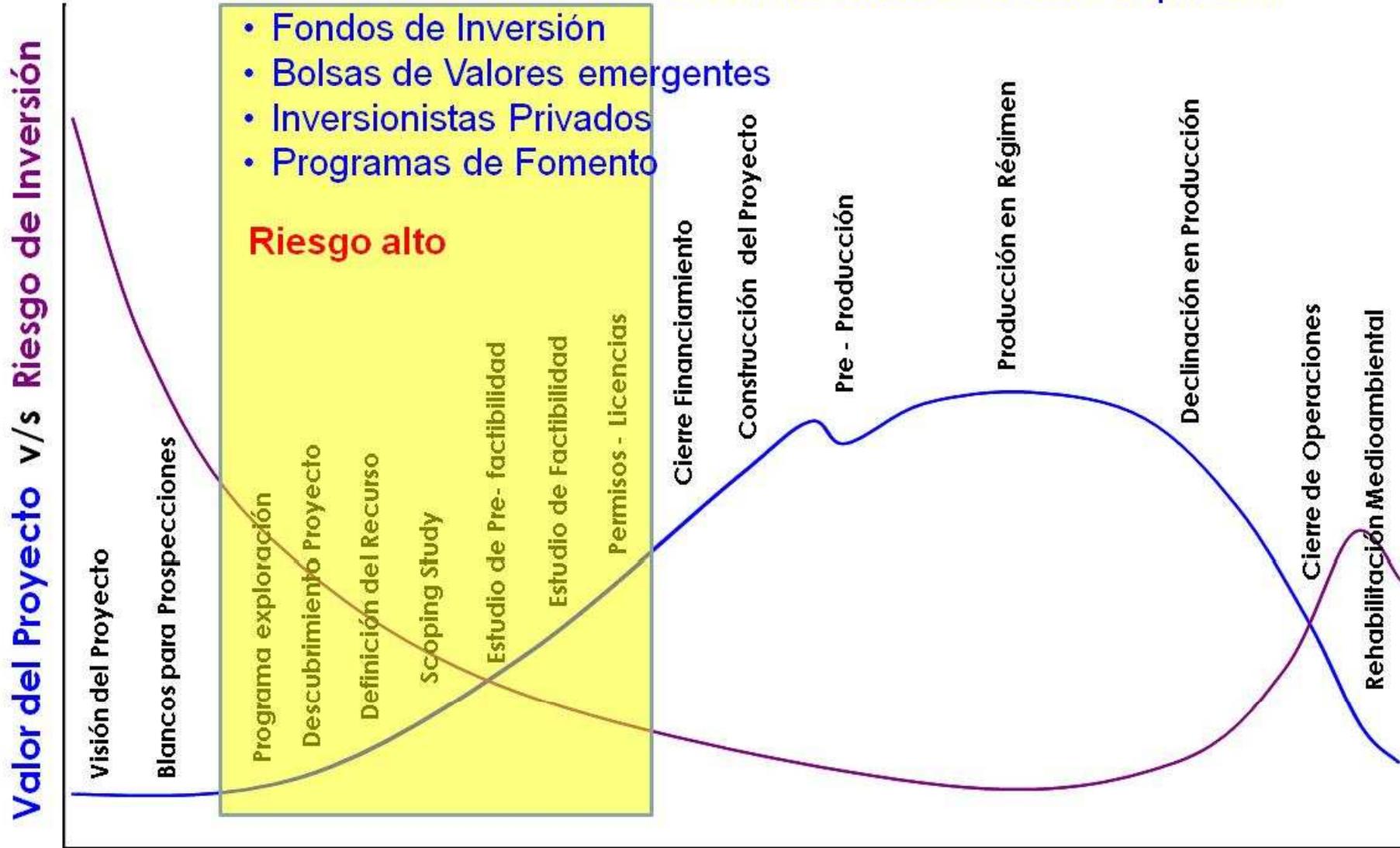


Etapas en el desarrollo y evolución de un Proyecto (no a escala)

ETAPAS DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO

Las Fuentes de Financiamiento más usuales en esta etapa son:

- Fondos de Inversión
- Bolsas de Valores emergentes
- Inversionistas Privados
- Programas de Fomento



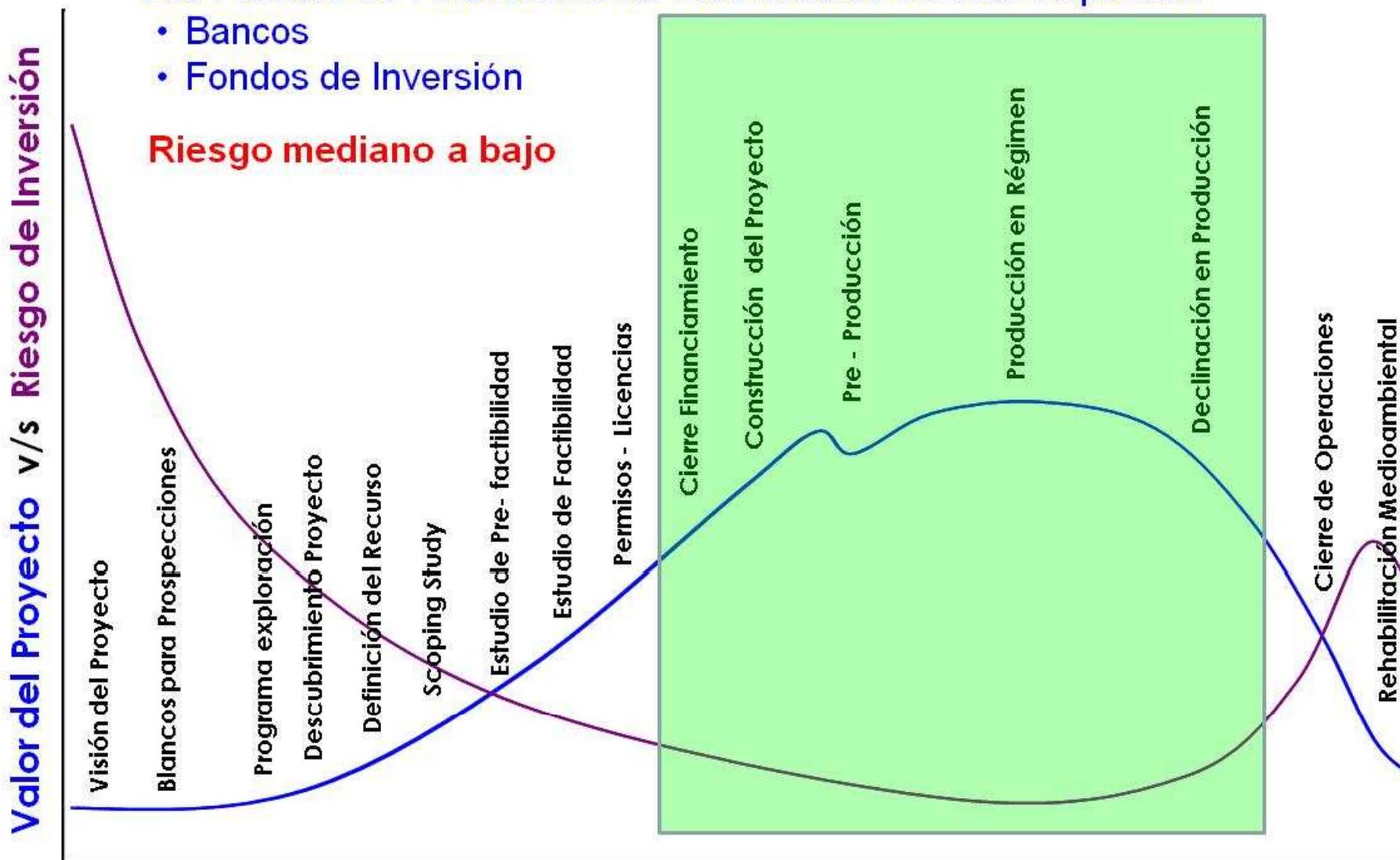
Etapas en el desarrollo y evolución de un Proyecto (no a escala)

ETAPAS DE CONSTRUCCIÓN Y EXPLOTACIÓN

Las Fuentes de Financiamiento más usuales en esta etapa son:

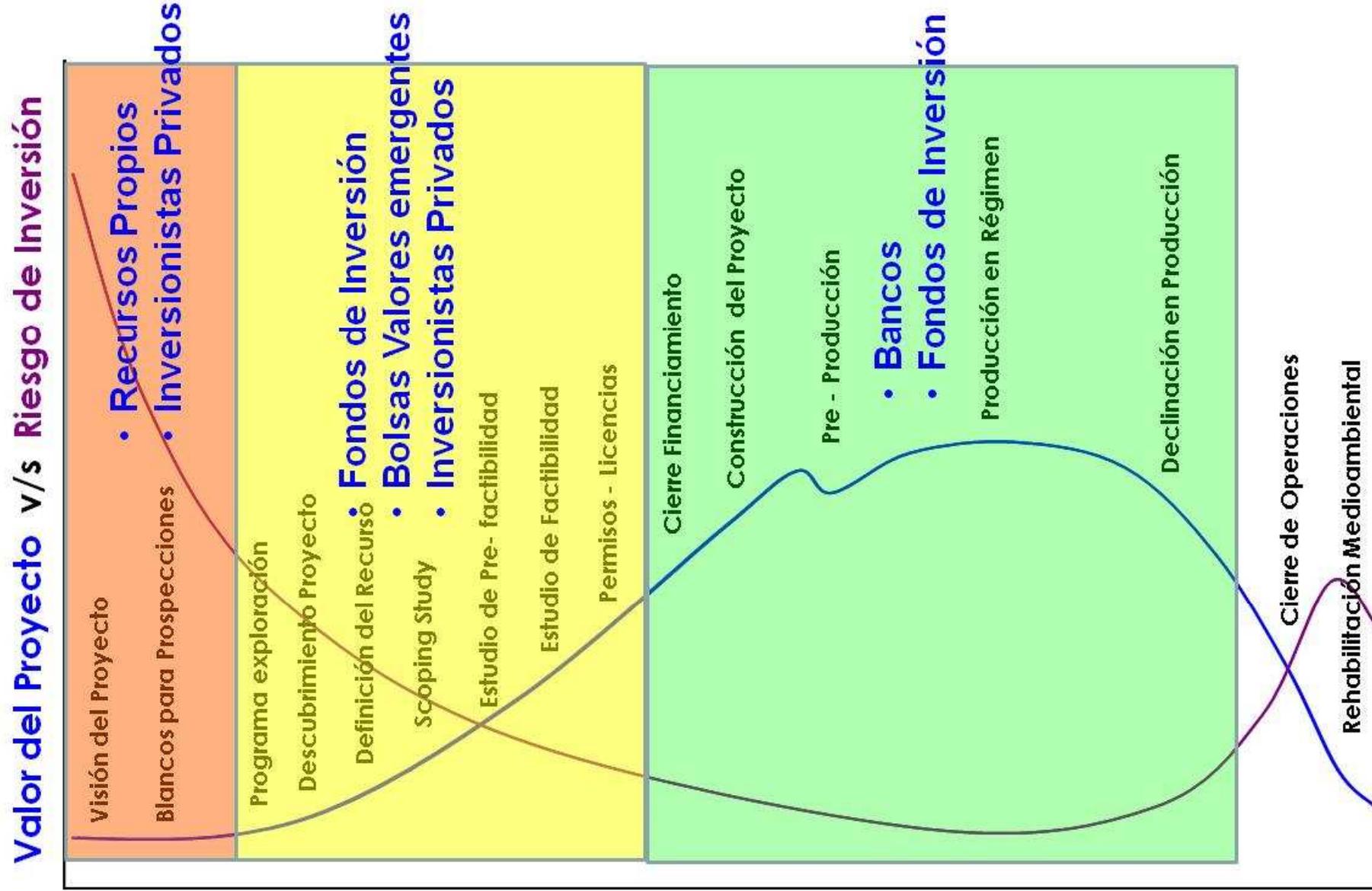
- Bancos
- Fondos de Inversión

Riesgo mediano a bajo



Etapas en el desarrollo y evolución de un Proyecto (no a escala)

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO A LA ETAPA DEL PROYECTO



Etapas en el desarrollo y evolución de un Proyecto (no a escala)

2. LA INFORMACIÓN DEBE SER UNA PREOCUPACIÓN PRINCIPAL EN EL DESARROLLO DEL PROYECTO

- Un factor de la mayor importancia en la búsqueda de financiamiento es **LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN** que se vaya recopilando.
- El tener la información homologada a los estándares internacionales es un requisito básico que solicitará cualquier posible financista ó inversionista.
- Este tema, al que usualmente no se le ha dado la importancia debida en los proyectos de pequeña y mediana minería, ha sido un freno a la hora de poder acceder a fuentes de financiamiento.
- El hecho de tener ya aprobada la Ley de Persona Competente y de estar ésta homologándose a los estándares 43-101 y otros, es un gran paso adelante, y debe ser vista como una oportunidad de avanzar en este aspecto.

3. POLITICAS Y DEFINICIONES PARA INVERSIÓN DEL FONDO

- **Cuando un Fondo de Inversión estudia y entra a un proyecto tiene una serie de normas, políticas y definiciones de carácter estratégico pero también de negocio, en las cuales se basa, a continuación mencionaremos algunas de ellas aplicables al caso del Fondo en el que estamos trabajando.**

POLITICAS Y DEFINICIONES PARA INVERSIÓN DEL FONDO

Tipo de proyectos elegibles para inversión:

- Se invertirá en proyectos de tamaño mediano ó pequeño que tengan potencial de desarrollo económico (monto de la inversión entre US\$ 5 y 30 millones).
- Proyectos en sus primeras etapas, pero con algún nivel de recursos mineros identificados.
- Proyectos con minas en producción pero con interesante potencial para ampliar su producción.
- Los proyectos deberán tener sólidos fundamentos técnicos y financieros en base a precios de largo plazo (potencial de ser proyectos “Bancables”).

POLITICAS Y DEFINICIONES PARA INVERSIÓN DEL FONDO

Destinos para los recursos invertidos:

Para los Proyectos en sus primeras etapas se realizarán inversiones en:

- Exploración minera e identificación de reservas.
- Evaluar las opciones para el desarrollo del proyecto.
- Nombrar una administración con experiencia reconocida.
- Contratación de asesores externos con “expertise” en desarrollos en esta etapa, y reconocidos en el mercado y por los entes financieros.
- Avanzar el proyecto a través de la “Curva de desarrollo y valor”, definiendo las siguientes etapas a abordar y como se hará.
- Encontrar para cada proyecto el operador apropiado.

POLITICAS Y DEFINICIONES PARA INVERSIÓN DEL FONDO

Destinos para los recursos invertidos:

Minas con interesante potencial para ampliar su producción se realizarán inversiones en :

- El desarrollo de los recursos y reservas, y la realización de un estudio de viabilidad que permita hacer el proyecto “Bancable”,
- La estructuración de una solución financiera (project finance) adecuada para la situación específica del proyecto, y
- La incorporación de un management con experiencia y reconocimiento que supervise la expansión y desarrollo de los proyectos y sus activos.

POLITICAS Y DEFINICIONES PARA INVERSIÓN DEL FONDO

Gestión del Riesgo:

Due diligence: En cada caso se contratará a grupos especialistas profesionales independientes para realizar un due diligence jurídico, financiero contable, ambiental y técnico antes de efectuar cualquier inversión.

Estructuración del negocio: Se diseñará la inversión y el financiamiento para combinar la maximización del retorno para los accionistas, pero permaneciendo dentro de parámetros de riesgo adecuados, se buscará asesoramiento para el tema impositivo, y se diseñará una estrategia en relación a la cobertura respecto del tipo de cambio y ventas futuras, para la planificación de las primeras etapas de una inversión.

El Fondo va a velar por el cumplimiento de las normas ambientales Chilenas y los “Equator Principles” en los proyectos donde participe.

POLITICAS Y DEFINICIONES PARA INVERSIÓN DEL FONDO

Administración

- El Fondo participará en los directorios de las sociedades, y en los comités de seguimiento de las inversiones y ejecución de los proyectos que se creen para tales fines. Lo anterior permitirá un constante y permanente monitoreo de las inversiones para que estén en línea con los planes y presupuestos acordados.
- Por regla general el fondo no tendrá el control de las inversiones, éste normalmente tendrá participaciones que representarán no más del 50% de cada proyecto.
- El ingreso del Fondo estará además regulado mediante un pacto de accionistas que considere además las estrategias de salida de la inversión.

POLITICAS Y DEFINICIONES PARA INVERSIÓN DEL FONDO

Salida de la inversión del Fondo

- La estrategia de salida del Fondo puede incluir varias alternativas, tales como:
 - La venta de estas inversiones a los otros socios ó a terceros,
 - Apertura de la empresa en alguna Bolsa de Valores,
 - La monetización de activos a través de productos derivados en los mercados de metales,
 - Incluso también se pueden entregar acciones a los Aportantes del Fondo.

4. EJEMPLO DE INFORMACIÓN REQUERIDA EN UN CASO REAL

Company XYZ - Corporate Information

Background information:

- Recent changes to the legal structure of the Company (structure diagram)
- Historic financials 2006, 2007 & 2008 (audited) – BS, P&L, CFS
- Any debt positions outstanding – terms, tenor
- Tax calculation basis (including “Mining Royalty”)
- Tax depreciation categories and rates (including accelerated rates if applicable)
- 2009 opening tax depreciation category balances
- Approximate allocation of mining and processing capital costs across tax depreciation categories
- Opening tax loss carry-forward

4. EJEMPLO DE INFORMACIÓN REQUERIDA EN UN CASO REAL

Project A – Operations

Historical (2003-2008) and forecast data for:

- Mining reserves, mine plan / schedule (including tonnage and head grades)
- Mining dilution factor (waste % of total mined)
- Underground production gallery development cost / metre and metres / month
- Underground diamond drilling cost / metre and metres / month (to convert to Measured Resource)
- Operating cost / tonne ore mined (to plant) + split out of cost elements
- Plant throughput tonnes and head grades
- Metal recovery % (metallurgical balance) and concentrate grade (chemical analysis)
- Operating cost / tonne ore processed + split out of cost elements
- Transport method and cost / tonne concentrate to sales point (including dampness factor)
- Treatment / refining charges, including payable metals, penalties and any price participation
- Sustaining capital requirements / year
- Underlying property-specific royalties / NSRs
- G&A cost per tonne ore
- Concentrate tonnage split between ENAMI / other and arrangements for port transport
- Treatment of operating costs (expensed vs capitalised)
- Timing of capital investment, i.e. schedule of underground development

4. EJEMPLO DE INFORMACIÓN REQUERIDA EN UN CASO REAL

Project A – Exploration

Map showing:

- Location of current underground workings
- Location of current mining reserves (cubicación bloques mineros)
- Location of existing surface and underground exploration drilling together with existing exploration galleries that identify targets for further exploration
- Location / detail of proposed exploration program (metres of surface, gallery and underground drilling)

Forecast data for:

- Surface RC / diamond drilling cost / metre for and metres / month (to convert to Inferred Resources)
- Underground exploration gallery development cost / metre and metres / month
- Underground diamond drilling cost / metre and metres / month (to convert to Indicated Resources)
- Metres gallery development / drilling to tonnes resources / reserves conversion factors (based on historic experience)

4. EJEMPLO DE INFORMACIÓN REQUERIDA EN UN CASO REAL

Project B - Operations (Project A Concentrator)

Historical (2008) and forecast data for:

- Mining reserves, mine plan / schedule (including tonnage and head grades)
- Strip ratio / year
- Operating cost / tonne waste mined (contract) – details of contract
- Operating cost / tonne ore mined (contract) – details of contract
- Transport cost / tonne to Project A plant (contract) + flexibility provisions, term, break clauses
- Cost / metre for surface RC drilling and metres / month for 25m x 25m grid
- Cost / metre for surface diamond drilling and metres / month for checks to 25m x 25m grid
- Plant throughput tonnes and head grades
- Metal recovery % (metallurgical balance) and concentrate grade (chemical analysis)
- Operating cost / tonne ore processed (Project A ore)
- Requirements for concentrate blending (if any)
- Sustaining capital requirements / year
- Underlying property-specific royalties / NSRs due
- G&A cost per tonne ore
- CapEx breakdown (if any)

4. EJEMPLO DE INFORMACIÓN REQUERIDA EN UN CASO REAL

Project B – Development (Concentrator Project)

Forecast data for:

- Capital cost breakdown for new plant, including installation costs (power, water and tailings dam)
- Construction timing and ramp-up schedule
- Transport cost / tonne to new plant (contract)
- Plant throughput tonnes and head grades
- Metal recovery % (balance metalúrgico) and concentrate grade
- Operating cost / tonne ore processed (Project A)
- Sustaining capital requirements / year
- Underlying property-specific royalties
- G&A cost per tonne ore

Project B - Aggregates Potential

Forecast data for:

- Tonnage available of suitable product
- Product quality, specifications
- Business plan – i.e. crushing, screening, washing, bagging – CapEx, OpEx
- Product prices achievable
- Local end-user markets within economic radius
- Sustainability of markets
- Trucking/contractor availability
- Any additional licensing requirements

4. EJEMPLO DE INFORMACIÓN REQUERIDA EN UN CASO REAL

Project C – Expansion

Forecast data for:

- Capital cost breakdown for expansion, including installation costs (power, water and tailings dam)
- Construction timing and ramp-up schedule
- Mining reserves (inventory of company and rented mines)
- Mining plan / schedule (based on reserves, including tonnage and head grades)
- Operating cost / tonne ore mined (details) + split out of cost elements
- Transport cost / tonne to actual plant (details) + split out of cost elements
- Plant throughput tonnes and head grades
- Metal recovery % (balance metalúrgico) and product grade
- Operating cost / tonne ore processed
- Transport method and cost / tonne to sales point – sales FOB/CIF?
- Underlying property-specific royalties
- G&A cost per tonne ore
- Premium / tonne for product
- Contractual arrangements for ore supply
- Future reserves strategy, i.e. security of supply to match potential plant expansion
- Potential for acquisition of local ore suppliers – proximity, quality, competitors for ore material
- Off-take contract details – terms, tenor, parties, flexibility, force majeure
- Sustaining capital requirements / year

5. EXPERIENCIA TRATANDO DE LEVANTAR RECURSOS PARA EL FONDO

- Los inversionistas no están familiarizados con el tema minero y por lo tanto les cuesta evaluar el riesgo involucrado.
- Los proyectos que hemos evaluado como potenciales inversiones, en general tienen problemas de información, lo que hace que su riesgo sea mayor al no poder dimensionarlos correctamente.
- Los temas impositivos complican a inversionistas extranjeros ya que disponen de alternativas de inversión en países donde no están afectos al nivel de las tasas impositivas locales ó derechamente no pagan impuesto por las ganancias de capital.
- Estamos reorientando el enfoque inicial hacia inversiones en proyectos con un menor nivel de riesgo (con flujos) como forma de comenzar a sensibilizar a los inversionistas.

5. EXPERIENCIA TRATANDO DE LEVANTAR RECURSOS PARA EL FONDO

- Pero entendemos que esto es un proceso que toma tiempo, y estamos optimistas de que vamos por buen camino, y que hay que perseverar en este esfuerzo a fin de lograr desarrollar fuentes de financiamiento para la Mediana y Pequeña minería en Chile.

¡ MUCHAS GRACIAS !