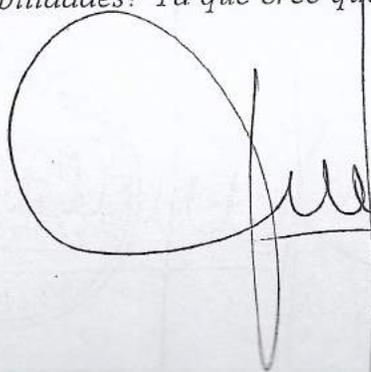


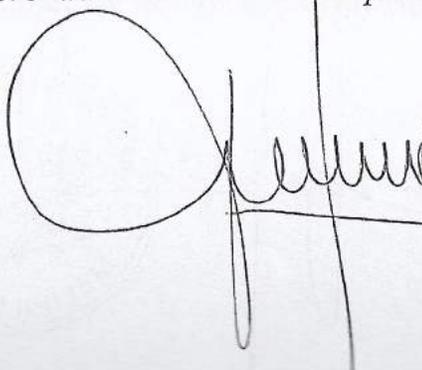


y lógicamente preocuparse para vender este terreno que está en el corazón de la ciudad. Juan Cristóbal Consultan cuanto mide el terreno y se le responde que 1.500 metros, mencionando que debe quedar una parte con las plantas elevadoras por un tiempo hasta que se construya una nueva planta por gravedad, y se menciona que al lado de la planta hay un terreno que pertenece a un señor Astorga y habría que ocupar una franja para hacerla por gravedad. Se hablo con Astorga y el pretende desarrollar un proyecto de casas, pero mientras no tenga los planos de subdivisión y urbanización y mientras él no tenga el proyecto no autoriza que se construya el tendido del colector porque él quiere que va por el medio de la calle proyectada y no nos cobraría servidumbre y habría que darle la factibilidad para su proyecto. Y con eso llegamos por gravedad a la Peas Mozart y se eliminaría la planta elevadora actual. Informa que por ahora le estamos pagando un arrendo por 5 años pro el terreno que estamos ocupando ya que tuvimos que hacer el tendido el que se encuentra actualmente en uso y que en el futuro no nos serviría. El señor Juan Cristóbal consulta cuantas casas piensa construir el señor Astorga, don Jorge Lamarca le contesta que son 50 casas por has. Y cree que son 3 has., unas 150 casas. Se intercambian opiniones respecto a cómo se va a negociar con el señor Astorga, se informa que hoy se cobran UF15 por vivienda y que en el fondo esta servidumbre equivale a UF2.250. don Juan Cristóbal consulta si es posible subir a UF 20 las factibilidades? Ya que cree que con la llegada del metro tren






a Melipilla y la valorización del sector oriente valen más los terrenos, Jorge Jouanne dice que otra alternativa sería pasar la cañería por la vía pública. Jorge Lamarca dice que cuando sea una realidad este proyecto se lo informara al directorio. El señor Fernandez le consulta al señor Enrique Cruzat si sabe cuánto vale hoy una factibilidad, quien le responde que están normadas, pero don Jorge Lamarca responde que ellos aportes normados son los aportes reembolsables que van de acuerdo al consumo y que así se negoció con el nuevo Hospital de Melipilla, pero los otros terrenos que nosotros tenemos hoy concesión se hicieron contrato entre privados con los propietarios antes de obtener las concesiones como estudios técnicos y que serán cobrados como estudios, nosotros tenemos que facturar el valor como estudios el día que el propietario vaya a pedir la factibilidad y esos son aportes no reembolsables, por eso todos los contratos entre privados firmados que tiene hoy la empresa son utilidad ya que fueron hechos antes de las concesiones. El señor Mendoza indica que es bueno el punto que plantea el director Cruzat respecto a que los terrenos que se encuentran dentro de la concesión pasan a ser aportes reembolsables tienen que sujetarse a la norma y están dentro de la tarifa establecida. En el caso al que se refiere Jorge Lamarca se trata de contratos privados firmados antes de obtener la concesión. El señor Carlos Fell opina que hoy día los temas legales se trazan por la vía del periodismo de la opinión pública, si nos exacerbamos y extralimitamos con el cobro de tener una pseudo posición monopólica, que es el






caso, por no poder desarrollar el proyecto si es que no se paga la factibilidad, al final del día nos podemos encontrar con la cantidad de gente que está relativamente cercana al proyecto hagan marchas; debemos tener muy claro por qué se está cobrando ese precio y es probable de que sea muy barato y corresponde cobrar lo real. A lo que el señor Jorge Lamarca reconoce que es tan cierto lo que el señor Fell dice, que comenta que ha habido bastantes conflictos con dos o tres sanitarias con respecto a los aportes financieros no reembolsables, pero hemos estudiado el tema con un abogado de la SISS desde hace mucho tiempo y no hay como objeten, porque el propietario de un terreno no sujeto a una concesión en una forma privada le contrata a la sanitaria un estudio que la sanitaria hace para llegar a que se pague como aporte no reembolsable, el señor Fell dice que su comentario es advertir que no seamos muy entusiastas por tener una posición monopólica. El señor Lamarca informa que los contratos que tenemos hoy son quince aproximadamente y de personas conocidas como Rodrigo Fernandez, Moises Leyan y Agrícola Melipilla que si van a respetar los contratos. El señor Cruzat dice que sería bueno hacer un estudio (benchmark) de cuanto es lo que cobran las otras sanitarias por las factibilidades, a lo que el señor Mendoza dice que las grandes sanitarias no cobran por las factibilidades más que lo que está establecido en las tarifas, salvo acuerdos muy especiales que son para grandes proyectos inmobiliarios. Cruzat insiste en que sería bueno hacer un benchmark de lo que cobran las sanitarias. El señor

[Handwritten signature]



Mendoza agrega que no podemos basar en esto el negocia de la empresa. Se propone realizar el estudio. El señor Lamarca informa que al emitir el certificado de factibilidad no se cobra ningún monto, y queda estipulado que hay un contrato firmado por el propietario y que se debe pagar cuando la constructora compra el terreno y presente los planos del proyecto de AP y AS. Informa que en años anteriores se recibían casi cien millones de pesos en aportes no reembolsables y que actualmente está parada la construcción y el crecimiento inmobiliario en la ciudad de Melipilla; y que lo único que se está haciendo dentro de la ciudad es el nuevo Hospital de Melipilla que está dentro de nuestra concesión. Don Arturo Fernandez le consulta al señor Jorge Lamarca en qué estado se encuentra el metro tren de Melipilla y cuál es la información que él maneja, a lo que responde que está aprobado el proyecto. El señor Jouanne consulta si los certificados de factibilidad tienen fecha de vencimiento, a lo que se le contesta que sí, que estas tienen vigencia de un año, y esto queda estipulado en los certificados, además se les informa que los certificados de factibilidad más antiguos no presentan la cláusula de vigencia, pero que los más nuevos sí. AVANCE TRASLADO PTAS GALILEA Avance trabajos: Impulsión (AP y AIC): 90% Ampliación de la PTAS EL PARRONAL: 50% (lo restante depende de aprobación DIA). Pero contamos con el 75% de las instalaciones para efectuar el traslado al 31 de julio de 2019. Inversión: Acumulada: MM\$1.700 Costo total previsto: MM\$2.175 El señor Lamarca informa los avances de la ampliación de la

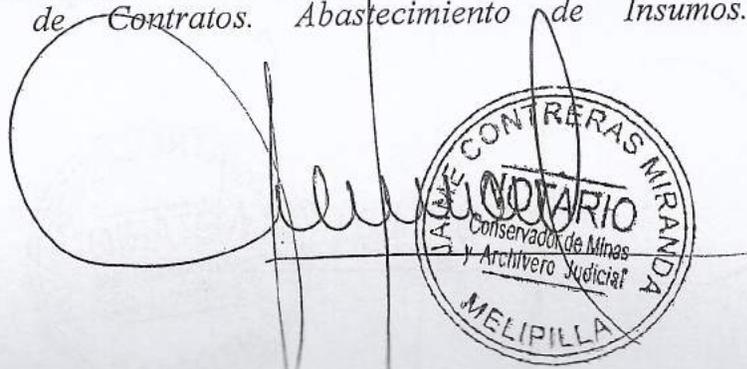


[Handwritten signature]



planta El Parronal y del avance del colector desde Villa Galilea. Informa al directorio que no puede continuar con la construcción con hormigón ya que no está la DIA aprobada, pero dice haber estudiado los caudales y capacidades y que, si es factible tratar todas las aguas servidas en la planta El Parronal con la incorporación de 2 sedimentadores y la mejora en sistema de aireación, lo que debería estar concluido el 31 de julio y así dar cumplimiento a lo exigido por la SISS. No obstante, la construcción del reactor biológico y demás obras están supeditadas a la aprobación de la DIA la cual tiene un plazo indeterminado pero que debiera estar aprobada en torno a los 6 meses.

4.- Presentación y Diagnostico de la empresa de parte del Sr. Jorge Mendoza. El señor Jorge Jouanne indica que el señor Mendoza hará su presentación como gerente general. El señor Jorge Mendoza agradece la confianza que han depositado en el para tomar y representar el cargo de gerente general de la empresa y agradece también al señor Lamarca por todos los años que ha estado a cargo de la empresa y que ha aprendido bastante de como se ha formado la empresa, y presenta su curriculum y trayectoria en el área de las sanitarias. JORGE MENDOZA VELIS, 49 años, Ingeniero Comercial – PUCV, Magister en Gestión Financiera IEDE. Más de 20 años de experiencia en ESVAL y Aguas del Valle, llegando a desempeñarme como Subgerente de Abastecimiento. Dentro de las gestiones importantes de resaltar están: Licitaciones y Administración de Contratos. Abastecimiento de Insumos. Seguros







Corporativos y Beneficios del Personal Servicios Generales. Manejo de accidentes con terceros. El señor Jorge Mendoza inicia su presentación sobre su apreciación de la situación actual de la empresa. El señor Fell consulta sobre diversas coberturas de seguros y si existe el seguro de fuerza mayor, e informa que la empresa hoy tiene dos seguros y la idea es no pagar seguros de más sino tener un seguro que cubra las grandes pérdidas y es cubrir aquello que efectivamente pone en riesgo la situación financiera de la empresa. Menciona que tenemos seguro de responsabilidad civil para cubrir una demanda de terceros y que está bien tomado este seguro que es por UF10.000 que es una cifra acorde con los niveles de operación de la compañía. Se consulta si existen los seguros de paralización y el señor Mendoza dice que cuando se contratan si existen y, el señor Cruzat indica que no existen los seguros por paralización y menciona que en aguas andinas estuvieron tres días sin producir en La Farfana para el terremoto del 27/2 y que no hubo lucro cesante. Se discute sobre el tema de si existen o no y ambos señores directores comentan su propia experiencia al respecto. El señor Mendoza ofrece enviar los seguros contratados por la empresa y especificar en forma general las coberturas. El señor Cruzat propone hacer un análisis de riesgo. El señor Mendoza se refiere a que llegaron las Bases del Estudio Tarifario 2020-2025, informa que se están analizando y que ya le había comentado a don Juan Cristóbal y explica que, dentro de este modelo de empresa, la muestra no considera algunos costos, pero que vamos a ver si

[Handwritten signature]



podemos considerar algunos gastos. Don Juan Cristóbal consulta si este estudio lo hará alguna empresa asesora, por lo que se decide cotizar a la brevedad ya que los plazos de entrega son muy breves. El señor Fell señala que dado el apremio de los plazos el directorio no va a tener ninguna injerencia en esto y que es mejor que se forme un comité. Se propone que se hagan cargo los señores Cruzat, Fernandez y Mendoza para estudiar y definir la estrategia y para contratar la mejor asesoría al respecto. Se explica que se presenta la tarifa que define el precio de los próximos 5 años y que debe haber una buena asesoría para obtener la mejor tarifa. **ACUERDO:** Después de una breve discusión se decide contratar a una empresa experta en el tema que quedará a cargo de 3 directores seleccionar la más indicada. El comité lo formarán por elección unánime don Enrique Cruzat, don Juan Cristóbal Fernandez y don Carlos Fell, el señor Jorge Mendoza propondrá una forma de trabajo para reunirse y desde ya les hará llegar las bases tarifarias que envió la SISS. Esto es para estudiar los criterios, estrategias y respaldos. El señor Jorge Mendoza hace una presentación del diagnóstico de la empresa. **OPORTUNIDADES:** Potencial de desarrollo inmobiliario, lo que nos brinda oportunidades de crecimiento. Dos hitos muy importantes están hoy en desarrollo, en estos momentos somos la única empresa sanitaria que puede dar servicios a esta área en crecimiento. El señor Lamarca informa que hay 120 has. Aprox. concesionadas por nuestra empresa, que equivalen a 6.000 casa aproximadamente. **Construcción del nuevo**

[Handwritten signature]





*Hospital de Melipilla, informa el señor Lamarca tiene un compromiso de pagar \$530 millones aprox. como aportes financieros reembolsables, y llegamos a un acuerdo porque la ley nos permite que el documento sea un bullet a 15 años, la tasa de interés la fija el legislador en el promedio de captación que informa el banco central versus promedio colocación, el señor Lamarca explica que tenían otras opciones para recibir esta devolución pero la más factible era el bullet. Los planos de este proyecto se encuentran retenidos ya que está claramente estipulado en el certificado de factibilidad que los aportes deben ser cancelados junto con el ingreso de los planos, cosa que aún no ha sucedido ya que el hospital por temas de presupuesto con el Ministerio de Salud no cuenta con los aportes por ahora. El señor Jorge Mendoza señala el Proyecto de Metrotrén de Melipilla a Santiago, las autoridades manifiestan que es factible y que ya se inició el proyecto del metrotrén, lo que traería una gran demanda en Melipilla. Aguas Andinas hoy ocupa sólo el 85% aprox. de su concesión construida y la política aparente es no incrementar su TO en Melipilla. **PELIGROS:** El señor Mendoza indica que la empresa no tiene problemas de agua de ningún tipo y que esto está comprobado, pero se debe tener controlado. La sequía que ha afectado a otras zonas del país nos deja de manifiesto la necesidad de monitorear la evolución de las napas que nos abastecen, y asegurar la obtención de derechos de agua, actualmente en tramitación. El señor Cruzar interviene manifestando que el crecimiento de la empresa no debería estar concentrado solo en el*



crecimiento inmobiliario como lo ha manifestado el señor Mendoza en el punto anterior, sino ir en dos líneas como en todas las sanitarias, que una es el crecimiento y la otra eficiencia operacional, control de gastos, análisis de realizar actividades propias versus terceros, subcontratar o no, eficientar procesos, tener políticas y normativas de hacer cosas en forma sistematizadas, de modo de no tener incluso los mismos accidentes que se tuvimos. Intervienen todos los directores al mismo tiempo encontrándole razón al señor Cruzat, pero aclarando que el señor Mendoza lleva 10 días ocupando el cargo de gerente general en la empresa. El señor Carlos Fell sugiere que como no vamos a tener tiempo de aquí al cuatro de agosto para el tema tarifario, dice que a futuro podemos construir un cuadro comparativo de los KPI que correspondan, a lo cual el señor Mendoza dice estar de acuerdo, y que tiene claro que esta compañía tiene que generar mayores ingresos. El señor Cruzat insiste en que esta empresa no debe generar mayores ingresos sino mayores ebitdas, y que hay que trabajar en esta línea operacional. El señor Cruzat explica la diferencia entre mayores ingresos y ebitda y menciona que esta empresa tiene que aumentar el ebitda. También habla de hacer un benchmark con la industria y verificar las brechas que la empresa tiene en cada indicador. El señor Mendoza dice que para poder establecer las brechas con la industria debemos medir nuestra línea base, líneas que en muchos casos no tenemos medidas. El señor Fell manifiesta que efectivamente los KPI son importantes, ¿pero más importante es establecer

[Handwritten signature]





una estrategia que establezcan objetivos de queremos alcanzar?, ¿cómo queremos alcanzarlo?, y en qué medida podemos alcanzarlo?, en ese sentido tal vez parte de la estrategia puede ser aumentar los ingresos a través del desarrollo inmobiliario, pero también la estrategia ir por otro lado. El señor Cruzat coincide con el señor Fell confirmando la importancia de establecer una estrategia. El señor Lamarca señala que también existen otras fuentes de ingresos como la entrega a camiones aljibes y recepción de aguas servidas en camiones limpia fosas que también podrían ser consideradas. El gerente general señala coincidir con la opinión de los señores directores, y señala que es parte de lo que será su gestión. El señor Fell señala entender los 10 días de experiencia del señor Mendoza, y enfatiza la necesidad de establecer una secuencia donde las tarifas es la primera prioridad actual, después de ello podemos hablar de una estrategia. Eventuales cambios en las normas o criterios usados por la autoridad, particularmente en materia de derechos de agua y disposición de lodos que podrían afectar nuestras operaciones. El señor Jouanne plantea que respecto a este último tema debiéramos copiar lo que hacen las otras sanitarias. Actualmente estamos enfrentados a los mismos problemas de otras sanitarias y tenemos que ver como lo resuelven. El señor Lamarca plantea como solución tratar los lodos para uso agrícola.

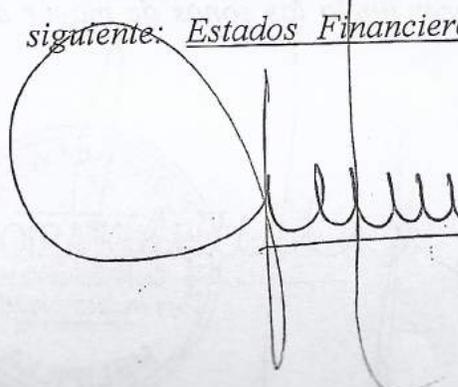
Continúa el señor Jorge Mendoza con su presentación...

FORTALEZAS: Somos el prestador de servicios sanitarios que ha logrado crecer hacia las zonas de mayor desarrollo

29



inmobiliario en Melipilla. Contamos con derechos de agua (propios y en tramitación) suficientes como para cubrir la demanda de agua potable en los próximos 15 años. El señor Lamarca informa los lts/seg que tenemos inscritos (60) y arrendados (35) y en trámite sobre 100 lts/seg. Y que la SISS visitó Melipilla y corroboró los niveles dinámicos de nuestros sondajes. Con la ampliación de la Planta El Parronal, contaremos con una capacidad de tratamiento suficiente como para absorber la demanda de los próximos 10 años de 60 lts/seg. Tenemos mecanismos de financiamiento que permiten cubrir un alto porcentaje de las inversiones de la empresa. Se aprecia un buen clima organizacional y gran compromiso de todo el personal de la empresa. Hasta la fecha la Administración ha sido capaz de armonizar los ingresos y egresos que la empresa requiere para cubrir los gastos operacionales e inversiones. El señor Jorge Lamarca informa sobre los créditos que actualmente tiene la empresa en los bancos Bice respaldado con un depósito a plazo de Colcapp Soc. Inmobiliaria. Y otro con el Santander. Los señores Fell y Fernández manifiestan que estos créditos no deben estar respaldados por un accionista. Y gerente general expone un cuadro con las deudas vigentes. Pasivos: Deudas con leasing : M\$92.827 (M\$52.632 al 2019) Préstamo B. de Chile : M\$97.949 (M\$76.052 al 2019) Préstamo B. Bice: M\$487.026 (M\$37.214 el 2019) Préstamo B. Santander : M\$587.751 (M\$ 89.625 el 2019) M\$1.215.553 El señor Mendoza informa a los directores lo siguiente: Estados Financieros marzo 2019 Resultado 1°






Trimestre: M\$44.119 (después de impuesto) Ebitda I

Trimestre: M\$141.604 Los directores luego de un

intercambio de opiniones coinciden en la necesidad de hacer una proyección de flujo de caja por lo menos hasta el año 2020. Contamos con Seguros que dan protección ante eventos que podrían ocasionar pérdidas significativas.

DEBILIDADES CORPORATIVAS: Tenemos una Misión y Visión declarada, pero se requiere redefinirlas para ampliar su dimensión y, de esa forma, convertirlas en elementos trascendentales y orientadores de nuestra gestión. No hay una planificación formal, ni presupuestos organizados y comunicados. Tanto la Gerencia Comercial y como la Gerencia de Operaciones (actual estructura) no tienen una separación clara de sus funciones. **DEBILIDADES**

GESTION DE PERSONAS No contamos con cargos formalmente definidos, con descripciones de funciones, tareas y perfiles que permitan a los trabajadores saber que se espera de cada uno de ellos. En materia de seguridad y prevención de riesgo, la empresa no cuenta con apoyo de un prevencionista de riesgos, lo que se traduce en medidas de prevención insuficientes tanto a nivel operativo como administrativo. Falta de personal con formación profesional/técnica requerida para algunas de las operaciones de la empresa. No hay un sistema de evaluación del desempeño asociado a indicadores definidos para cada trabajador.

DEBILIDADES GESTION COMERCIAL No tenemos un sistema de información que pueda medir la trazabilidad de los reclamos y requerimientos de los clientes.

[Handwritten signature]

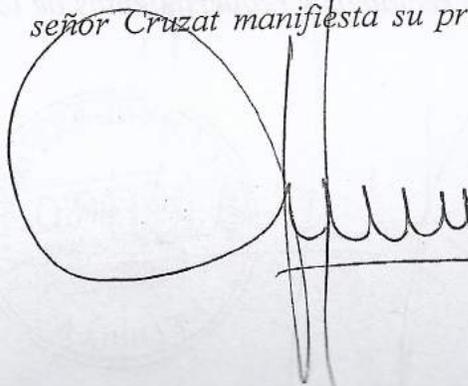




El sistema de información actual no satisface las necesidades de la administración para atender cabalmente a los requerimientos de información requerida por la SISS.

DEBILIDADES GESTION FINANCIERA No hay un sistema de presupuestos y control de gestión dividido por centro de responsabilidad. Las compras no están organizadas y se hacen en forma descentralizadas. No hay un sistema de gestión de almacén para los materiales e insumos de uso habitual y de emergencias.

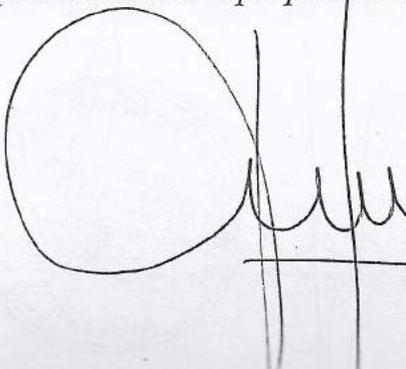
DEBILIDADES GESTION OPERATIVA El personal a cargo no contaba con las competencias necesarias. No contamos con un programa de mantención preventiva de las redes de agua potable y alcantarillado y, las operaciones de mantenimiento preventivo en las demás instalaciones son insuficientes, lo que ha provocado reiteradas fallas en equipos, especialmente en bombas. Las instalaciones eléctricas de los sondajes y parte de las plantas están fuera de norma y requieren ser regularizadas para asegurar su correcto funcionamiento. Los planos de las redes de agua potable y alcantarillado no están actualizados. Los sistemas de automatización, monitoreo y control de los sondajes, estanques, estaciones elevadoras y conducciones son insuficientes para asegurar la operación de los sistemas. En efecto, hay equipos e instalaciones que solo pueden ser controladas y/u operadas en forma manual. La capacitación y entrenamiento del personal operativo debe ser reforzada y algunos de los operarios carecen de las competencias necesarias para desempeñar su trabajo. El señor Cruzat manifiesta su preocupación y la necesidad de





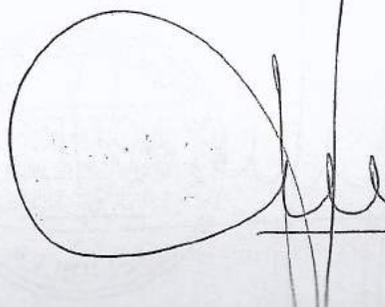
que la empresa cuente con una auditoria comercial terreno. El señor Jouanne consulta qué relación hay entre los metros cúbicos facturados y los metros cúbicos producidos para determinar la perdida, a lo cual le responde el señor Mendoza que es de un 20% aprox., a lo cual el señor Cruzat manifiesta este porcentaje muy alto si se considera los metros de red que posee Melipilla Norte. Luego de un intercambio de opiniones todos los directores concuerdan en la necesidad de controlar el indicador de pérdida como parte importante de la gestión. 5.- Valorización de terrenos ajenos ocupados por la empresa para proceder a su adquisición y regularización. El señor Jouanne informa la necesidad que existe de regularizar la compra de los terrenos que actualmente estamos ocupando con los pozos 1, 3, 4, 6 y 7, las oficinas y bodega, y que ocupan 2.005 Mts.² aproximadamente de terreno propiedad de Colcapp Sociedad Inmobiliaria S.A. El detalle de estos es 567 mts.² corresponden a un derecho de uso a 99 años, 400 mts.² corresponden a un contrato de arriendo con Colcapp Sociedad Inmobiliaria S.A., y 1.038 mts.² que fueron ocupados y construidos por necesidad y sin autorización, y que actualmente pertenecen a Colcapp Sociedad Inmobiliaria S.A., el señor Lamarca interviene diciendo que en parte de estos terrenos se han construido 2 pozos y que a la fecha existe un contrato de arriendo el que no se ha cobrado conociendo los altos gastos en que ha incurrido la empresa por las últimas obras que se están realizando y por la posibilidad de expropiación actual. Se debate el tema de la





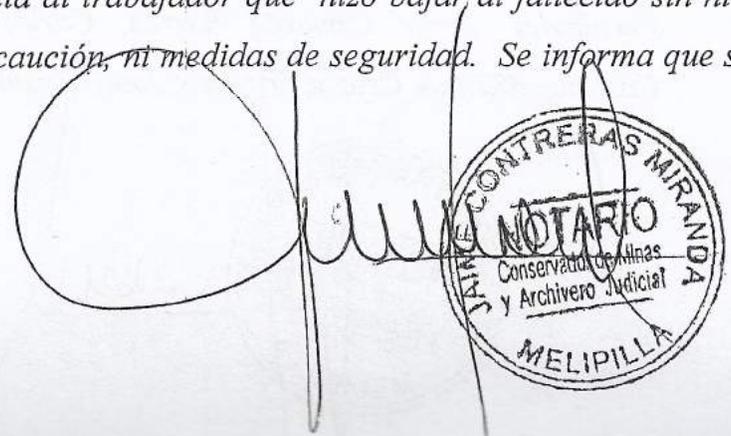



compra de estos terrenos y se propone buscar 3 tasadores. Y se recuerda al directorio que esto ya se había conversado y acordado en una sesión de directorio anterior. El señor Fell señala que la decisión de compra la tiene que tomar el directorio. Una vez efectuada la tasación, se propone adquirir el total de la superficie que usa EAPSA, ocupando parte de los recursos de los aportes reembolsables del Ministerio de Salud. **ACUERDO:** Después de un debate se acuerda que los directores Jouanne, Fernandez en coordinación con el nuevo Gerente General contraten un estudio de tasación para determinar el valor de los terrenos a adquirir con la mayor transparencia ya que se trata de un negocio con personas relacionadas ante la SISS. El señor Lamarca se abstiene de participar en la selección del tasador. El señor Mendoza presentará una propuesta de tasadores de la zona de Melipilla. Una vez efectuada la tasación, se propone adquirir el total de la superficie que usa EAP, ocupando parte de los recursos de los aportes reembolsables del Ministerio de Salud. El señor Jouanne menciona y solicita que se regularicen todos los trazados de tuberías que pasan por sectores privados y que se debe tener todas las servidumbres legalizadas por donde pasa el colector del traslado Planta Galilea y que hoy están solo de palabra, a lo que el señor Lamarca responde que tenemos 1.000 metros sin servidumbre y con permiso de las personas. Parte de los tendidos de cañerías del proyecto se encuentran con servidumbres debidamente constituidas (4), parte en camino público y parte en sector privado sin servidumbre






constituida (2). 6.- *Caso accidente con resultado de muerte.*
El señor Mendoza informa que el 09 de abril de 2019, en faena en el sector rural de desobstrucción de alcantarillado muere trabajador de la empresa (Sr. James Etienne), contratado solo 6 meses antes. Existe proceso en desarrollo en Seremi de Salud y Dirección del trabajo. El señor Fernández consulta si tenemos abogado laboral a lo que se le responde que si y que ya se está trabajando en las defensas. Tomamos conocimiento de la demanda interpuesta por la mujer del trabajador en representación del hijo, la cual ha sido rechazada en dos oportunidades por el Juzgado del Trabajo de Melipilla. El señor Mendoza informa que la empresa se hizo parte en la investigación del proceso criminal porque así estamos al tanto de los antecedentes. El señor Lamarca informa que la empresa se hizo parte en el proceso criminal porque el compañero del trabajador fallecido que hacía de jefe mintió en su declaración diciendo que el trabajador se había caído adentro de la cámara, y se ha detectado que lo que dice el trabajador es falso ya que la cámara tiene una hoyo que no permite una caída imprevista, por lo que se deduce que el jefe hizo bajar al trabajador fallecido a esta cámara, una cámara que no se puede entrar y menos bajar, no es una cámara de inspección sino una elevadora que tiene una tapa pequeña. Y se están juntando todas las pruebas para declarar en la PDI porque esto ya no es un accidente laboral sino un cuasi delito de homicidio que afecta al trabajador que hizo bajar al fallecido sin ninguna precaución, ni medidas de seguridad. Se informa que se está






apelando la multa cursada por la Dirección del Trabajo y que se tratará de pagar lo mínimo y reemplazar parte de la multa por capacitación. Y se informa que lamentablemente no se pudo hacer efectivo el seguro que se había cotizado en el mes de febrero pero que no habíamos contratado, en un principio era factible hacerlo, pero al haber accidente con resultado de muerte no fue posible. Hoy si tenemos seguro de responsabilidad civil. 7.- **Expropiación MOP** El señor Lamarca informa a la sesión que se ha tomado conocimiento que el MOP tiene considerado expropiar 5.700 Mts.² del sector donde se encuentran parte de las instalaciones de la empresa y que incluyen a lo menos 2.034 Mts.² usados por EAP. No se tiene más información sobre los terrenos y metros definitivos de expropiación. 8.- **Otros temas a tratar:**

8.1.- Revocación y otorgamiento poderes de directores. Teniendo presente la reciente celebración de la Junta Ordinaria de Accionistas del 23 de abril de 2019, el Directorio acuerda revocar los poderes otorgados a los directores elegidos en Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 23 de abril de 2018 señores Jorge Carlos Jouanne Fernández, presidente del Directorio, Rodrigo Franzani Pica, Carlos Alfredo Fell Castillo, Enrique Cruzat Torres y Juan Cristóbal Fernández Silva. Asimismo, se informa que en Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 23 de abril de 2019 se eligen a los nuevos directores de la sociedad quedando conformado por los señores Jorge Carlos Jouanne Fernández, Jorge Lamarca Barros, Carlos Alfredo Fell Castillo, Enrique Cruzat Torres y Juan Cristóbal Fernández





*Silva. ACUERDO: Se ratifican los nombramientos elegidos por la Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 23 de abril de 2019 quedando conformado el directorio por los señores Jorge Carlos Jouanne Fernández, Jorge Lamarca Barros, Carlos Alfredo Fell Castillo, Enrique Cruzat Torres y Juan Cristóbal Fernández Silva. El Directorio acuerda mantener con esta fecha la Estructura de Poderes de la Sociedad aplicada al Directorio de la Sociedad y que consta en escritura pública con fecha 28 de marzo de 1990, ante el Notario Público de Cuadragésima Primera Notaria de Santiago don Félix Jara Cadot, inscrita a fojas 30 N°24 del registro de Comercio de Melipilla del año 1990. 8.2.- **Designación de los cargos** El director Sr. Jouanne señala que con fecha 23 de abril pasado se llevó a efecto la Junta Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, en la cual se designó al Directorio presente en la Sala. Agrega que, a continuación, corresponde que el Directorio designe al nuevo presidente, al efecto los directores proponen para el cargo al director titular señor Jorge Carlos Jouanne Fernández. **ACUERDO:** En virtud de lo anterior y con la sola abstención del propuesto, se acuerda designar como presidente del Directorio y de la Sociedad al antes referido director señor Jorge Jouanne Fernandez, quien acepta en éste mismo acto, asumiendo su cargo a contar de la presente fecha y pasando a presidir en tal carácter la Sesión. Y como directores los señores Jorge Lamarca Barros, Carlos Alfredo Fell Castillo, Enrique Cruzat Torres y Juan Cristóbal Fernández Silva. 8.3.- **Citación a Junta Extraordinaria de***

JAIME CONTRERAS MIRANDA
NOTARIO
Conservador de Minas
y Archivero Judicial
MELIPILLA



Accionistas: El señor presidente informa al directorio que se debe realizar el saneamiento de la escritura de la Junta Extraordinaria de Accionistas de fecha 15 de abril de 2016 que se redujo a escritura pública en su oportunidad pero que se omitió en forma involuntaria la publicación en el Diario Oficial y la inscripción en el Registro de Comercio. Para lo cual propone citar a una Junta Extraordinaria de Accionistas para el día 17 de Julio de 2019 a las 11 hrs. con la siguiente tabla a tratar: 1.-ACORDAR SANEAMIENTO MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS CONFORME A LA LEY N°19.499 escritura de Junta Extraordinaria de Accionistas de fecha 15 de abril de 2016. **ACUERDO:** El directorio acuerda por unanimidad citar a reunión Extraordinaria de Accionistas para el día 17 de Julio de 2019 a las 11 hrs. con la siguiente tabla a tratar: 1.- ACORDAR SANEAMIENTO MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS CONFORME A LA LEY N°19.499 escritura de Junta Extraordinaria de Accionistas de fecha 15 de abril de 2016. **CUATRO.** Como proposición del señor presidente, el Directorio por unanimidad acuerda: Que el acta de la presente sesión se entenderá aprobada desde el momento que se encuentre firmada por todos los directores asistentes. **CINCO. REDUCCION A ESCRITURA PÚBLICA.** A proposición del presidente, el Directorio por unanimidad acuerda: Facultar al señor Jorge Lamarca Barros para que reduzca a escritura pública, totalmente, el acta de la presente sesión de Directorio, pudiendo al efecto efectuar todas las enmiendas, correcciones o rectificaciones que fueren necesarias; y

JAIME CONTRERAS MIRANDA
NOTARIO
Conservador de Minas
y Archivero Judicial



facultan al portador de copia autorizada de la reducción de escritura pública de esta acta para tomar las notas, subinscripciones e inscripciones ante los oficios de notario, conservador o archivero pertinentes. No habiendo otros temas que tratar, se levanta la sesión siendo las 13,30 horas. Jorge Jouanne Fernández Presidente Juana Lorena Oyarzún Leiva Secretaria Carlos Fell Castillo Director Jorge Lamarca Barros Director Juan Cristóbal Fernández Silva Director Enrique Cruzat Torres Director." Conforme con el acta original que he tenido a la vista y que devolví al interesado. En comprobante y previa lectura, ratifica y firma el compareciente, junto al Notario que autoriza.- Se da copias. Doy fe.

REPERTORIO N° 731/2019

[Handwritten signature]
 JORGE JOSE LAMARCA BARROS



[Handwritten signature]


LA PRESENTE COPIA ES TESTIMONIO FIEL DE LA ESCRITURA PUBLICA ORIGINAL Y SE OTORGA CON ESTA FECHA. DOY FE.
 MELIPILLA, 09 AGO 2019



INUTILIZADA



[Handwritten signature]

