

COMERCIALIZAMOS NUESTROS PRODUCTOS ALREDEDOR DEL MUNDO

Y DIVERSIFICAMOS NUESTROS MERCADOS

Con la finalidad de fortalecer nuestra decisión de abrir nuevos mercados y de potenciar nuestra relación con clientes del sudeste de Asia e India, creamos Codelco Singapur, oficina que buscará potenciar la captura de oportunidades comerciales que permitirán ampliar los mercados para los próximos 20 años.

En esta materia, incrementamos las ventas en el sudeste Asiático (SEA), para fortalecer la posición de nuestra empresa en este mercado, que promete un crecimiento robusto y exponencial de la demanda de cobre refinado en las próximas décadas.

De este modo, logramos expandir y fortalecer la relación con clientes estratégicos y líderes en los principales mercados regionales. Conseguimos, por ejemplo, un contrato estratégico con un cliente industrial en Malasia, y lo renovamos para 2022 y 2023.

Y, pese a los impactos navieros que afectaron al mercado global, logramos extender y aumentar los contratos de largo plazo en los mercados asiático y europeo, y consolidamos la posición de ventas en el norteamericano, extendiendo los contratos con clientes finales.

Con estas iniciativas, **diversificamos nuestra cartera y disminuimos la exposición a China** y los *traders*, focalizándonos en contratos renovables con clientes finales en Europa, Brasil, Norteamérica y el SEA.

En cuanto al cobre no refinado, los principales desafíos comerciales de 2021 estuvieron en las ventas de concentrado, que llegaron a dos millones de toneladas, de las cuales 45% fueron de concentrado complejo o con contenido de arsénico mayor a 0,5%, cifra que ha sido históricamente el límite de importación en China.

En este período, el gigante asiático autorizó el permiso a bodegas de mezcla, lo que permitió nuestro ingreso con concentrado mayor a 0,5% de arsénico. Efectuamos pruebas de envío de material, las cuales fueron exitosas, por lo que durante los próximos años gestionaremos el despacho a mayor escala. En 2021 también aumentamos la sinergia con los clientes estratégicos para desarrollar contratos multiproductos, una de las ventajas competitivas de la Corporación, los que se harán rendir al máximo.

En materia de comercialización de cobre refinado alcanzamos importantes avances:

- **Fidelización de clientes industriales:** expandimos y fortalecimos la relación con clientes estratégicos y líderes en los principales mercados regionales, incorporando nuevos compradores industriales en el sudeste de Asia.
- **Diversificación geográfica:** incrementamos las ventas en el sudeste de Asia, con lo que fortalecimos la posición de Codelco en este mercado de crecimiento robusto del consumo de cobre refinado y reducimos la exposición a China y *traders*, focalizándonos en contratos renovables con clientes finales en Europa, Norteamérica, Brasil, el norte de Asia y el sudeste Asiático.

Respecto del cobre no refinado, las ventas de concentrado fueron cercanas a los dos millones de toneladas, con un porcentaje importante de concentrados complejos o con contenido de arsénico mayor a 0,5%. Se incorporó exitosamente a China para la venta de estos concentrados, aprovechando que este mercado habilitó centros de mezcla para procesarlos, lo que ha permitido profundizar nuestra relación comercial con las fundiciones chinas.

Incrementamos la sinergia con los clientes estratégicos para desarrollar contratos multiproductos y aprovechar al máximo las ventajas de la gran cartera de productos de Codelco.

- **Optimización de activos FuRe:** gestionamos compras de concentrados de cobre equivalentes a un tercio de la capacidad de fusión de Potrerillos, lo que permitió optimizar su operación.
- **Continuidad de abastecimiento de ácido a líneas hidro:** gestionamos la cadena de ácido sulfúrico de la Corporación, asegurando la continuidad operacional

de las fundiciones y abasteciendo a las líneas hidrometalúrgicas de Codelco, directamente y a través de acuerdos comerciales con terceros.

Los servicios comerciales alcanzaron importantes hitos para el transporte de productos:

- **Nuevo sistema de transferencia graneles Puerto Barquito:** durante 2021 concretamos la restitución del sistema de transferencia de graneles en Puerto Barquito, hito relevante para la División Salvador, así como también para la región de Atacama. Este proyecto significó habilitar una capacidad de almacenamiento de 40.000 toneladas y una capacidad de embarque de hasta un millón de toneladas anuales de concentrado de cobre.
- **Proyecto nuevo terminal portuario automatizado para la transferencia de concentrados de cobre en Mejillones:** como consecuencia de un proceso de licitación, durante 2021 se inició la construcción del primer terminal automatizado en Sudamérica para la transferencia de concentrados de cobre, el que se emplazará en el Terminal Graneles Norte (TGN), en Mejillones. Esto permitirá recibir concentrados, tanto desde trenes como camiones; habilitará una capacidad de almacenamiento para aproximadamente 3.600 contenedores y una capacidad de transferencia (embarque) de hasta 2.500.000 toneladas anuales.
- **Apertura Subsidiaria Singapur:** para fortalecer nuestra presencia comercial en las economías emergentes del sudeste de Asia e India, creamos Codelco Singapur, oficina regional que buscará potenciar la captura de oportunidades comerciales en los mercados que liderarán el crecimiento del consumo de cobre en los próximos 20 años.

Respecto de la comercialización de subproductos, gestionamos distintas estrategias para mejorar nuestra presencia:

- **Ventas regionales del molibdeno:** consolidamos nuestra presencia comercial en Japón, a través de acuerdos con los mayores productores de aceros especiales, consolidando a dicho país como el mercado estratégico de largo plazo y más rentable para Codelco.
- **Optimización de activos:** optimizamos la operación de nuestro activo Molyb, planta procesadora filial de la compañía, mediante la implementación de una estrategia de compra y maquila de concentrados de molibdeno externos.
- **Ventas regionales de metales preciosos:** focalizamos las ventas de oro y plata en clientes principalmente industriales y de mayor rentabilidad, con lo que fortalecimos las ventas de oro en Europa y de plata en Estados Unidos.

Certificaciones ISO 37001 e ISO 9001

La vicepresidencia de Comercialización obtuvo su recertificación de sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001/2015, ratificando su compromiso con la excelencia del servicio al cliente y la mejora continua en sus procesos. A su vez, mantuvo vigente su certificado en la norma ISO 37001/2016, Sistema de Gestión Antisoborno, como claro indicador de que sus actividades comerciales se encuentran comprometidas con las estrategias antisoborno reconocidas en el ámbito internacional.