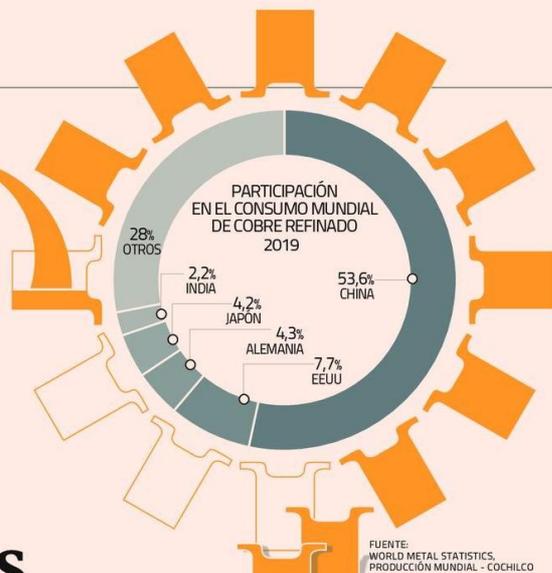


PRODUCCIÓN MUNDIAL Y CHILENA DE COBRE REFINADO



Codelco define estrategia para ingresar a mercados de India y sudeste asiático con cobre refinado

POR KAREN PEÑA C.

Una ambiciosa apuesta tiene Codelco de cara al futuro. En el marco de su estrategia de comercialización, cuyo principal objetivo es convertirse en el proveedor de elección de sus clientes y mitigar el riesgo de que China reduzca su necesidad de importación de cobre refinado, definió y está ya desplegando sus esfuerzos para abrir mercados en India y en el sudeste asiático con cobre refinado.

Fue durante 2019 cuando comenzaron a seguir con mayor detención la situación que experimentaba el mercado indio luego del cierre de una de las principales fundiciones (Tuticorin), lo que impulsó considerablemente la importación de cobre refinado en India y mejoró las expectativas para el cobre chileno. Pero antes ya observaban en el sudeste asiático un mayor dinamismo en el consumo de cobre refinado con una creciente capacidad de plantas de alambrión en la región.

En India, la minera comercializa sólo concentrados de cobre, blíster y molibdeno, con ventas que varían

■ En esta última región, la primera meta de la estatal es cuadruplicar las ventas hasta alcanzar cerca de 100 mil toneladas en 2023.

entre US\$ 150 millones a US\$ 300 millones al año. No comercializa cobre refinado en el mercado indio y su participación en el sudeste asiático es baja, con ventas por unas 25 mil toneladas promedio anuales.

Sin embargo, las proyecciones en estos países hacen que estén en la mira como los mercados más atractivos para el futuro de la corporación.

Las proyecciones que sirven de sustento a la estatal, apuntan a que India retomará niveles de crecimiento económico cercanos al 8% anual a partir de este año, por lo que triplicaría su uso de cobre refinado en 2030, desde unas 500 mil toneladas de cátodos a 1,5 millones de toneladas. Así, se convertiría en el tercer mayor consumidor mundial de cobre, demanda impulsada por los sectores de energías renovables que incrementan el uso de cobre; automovilístico y de bienes de consumo.

En el caso del sudeste asiático –específicamente Vietnam, Malasia, Indonesia y Tailandia– se espera que el consumo de cobre en la próxima década crezca por sobre 100% a más de dos millones de toneladas.

Un elemento clave para aprovechar las buenas perspectivas del mercado de India es el trabajo que están realizando las autoridades para impulsar el Acuerdo de Libre Comercio con ese país, con el cual Chile no cuenta con un TLC. “Actualmente, se está trabajando a nivel gubernamental para que se amplíe el Acuerdo de Alcance Parcial, de modo de eliminar las tarifas de importación que tienen los cátodos chilenos en el mercado indio y que llegan a 5%. Lo anterior, beneficiaría directamente a los productores de cátodos del país y a Codelco, en particular”, explica el vicepresidente de Comercialización de la estatal, Carlos Alvarado.



CARLOS ALVARADO
VICEPRESIDENTE DE
COMERCIALIZACIÓN DE CODELCO.

Detalla que están siguiendo de cerca el mercado indio, “analizando sus requerimientos y los principales clientes con los cuales podemos entrar para que, ante la eventual ampliación del acuerdo, tengamos un acceso temprano y competitivo a un mercado de gran potencial de crecimiento en la demanda de cobre”.

La excepción es Japón, el único país que ha conseguido eliminar las barreras arancelarias transformándose en el principal abastecedor de cátodos. Así, todo el cobre que ingresa a India, que es muy poco, lo hace por la nación nipona.

Desde la estatal explican que las barreras arancelarias que impiden la importación de cobre por parte

de India desincentivan, además, la inversión en la producción doméstica de productos semielaborados como cables o alambrión. A esto se suma que la normativa india permite una mayor presencia de aluminio en el sector eléctrico, un material que es más barato, pero que ofrece sólo un 61% de la conductividad del cobre y requiere mayor mantenimiento, debido a su alta tasa de desgaste y riesgos de incendio asociados.

En el sudeste asiático, donde Codelco ya mantiene una posición comercial, la estrategia está enfocada en incrementar las transacciones con ciertos clientes de carácter estratégico. El ejecutivo indica que esto se logra desarrollando acuerdos flexibles: “Buscamos alianzas que nos permitan entregar diferentes marcas de cátodos mediante canjes con otros productores en Asia, para reducir los tiempos de entrega y generar mayor valor para nuestros compradores”.

En Asia, Codelco tiene acuerdos comerciales con los principales productores de alambrión en Japón, Corea y Taiwán. El plan, explican, es acompañarlos en su crecimiento y aumentar la participación de la cuprífera en estos mercados. En el sudeste asiático, la primera meta es cuadruplicar las ventas hasta alcanzar cerca de 100 mil toneladas en 2023.

Consultados por los plazos en juego, Codelco aseguró que esperan materializar su estrategia durante los primeros tres años en el sudeste y en India dependerá de la negociación del AAP.



La estatal espera materializar la estrategia en el sudeste Asiático en los próximos tres años, mientras que en India dependerá de la negociación del AAP.