



En las instalaciones de la siderúrgica también buscan desarrollar un distrito de emprendimiento. El grupo apunta a recoger experiencias de reconversión en España y Estados Unidos. Y en minería, la compañía desarrolla un plan para aumentar en 38% su producción de hierro. Tras el cese de operaciones de Huachipato, el gerente plantea la necesidad de modernizar la Comisión Antidistorsiones. • JESSICA MARTICORENA

**H**ace un par de semanas, se apagó el último horno de la planta de *coke* de la Siderúrgica Huachipato, la histórica acerera de la Región del Biobío, que operó por 75 años en la comuna de Talcahuano. Pero desde 2019 y hasta el primer trimestre de este año, Huachipato perdió unos US\$ 700 millones. En agosto, Grupo CAP anunció el cese indefinido de las operaciones. No fueron suficientes las sobretasas provisionales de 24,9% para las importaciones de barras de acero y de 33,5% para las importaciones de bolas de acero para molinada provenientes de China, que meses antes estableció la Comisión Antidistorsiones. “Tomamos una decisión muy difícil, en agosto, de suspender en forma indefinida las operaciones de Huachipato. Hicimos todo lo posible por viabilizar el negocio, pero no fue posible”, expresa Nicolás Burr, gerente general de CAP.

En la firma trabajaban unas 1.200 personas, de las cuales solo un 7% (84 personas) se mantendrá, el resto saldrá a más tardar en diciembre. “Nuestra preocupación por el empleo ha sido central, nos hemos preocupado de una salida lo más justa posible para nuestros trabajadores, hemos trabajado en un plan en el que les hemos dado contención psicológica y los hemos capacitado para poder reinsertarlos laboralmente”, subraya el ejecutivo.

—Dijeron que era económicamente inviable continuar con el negocio siderúrgico en Chile en su forma actual. ¿No tenían claro eso cuando solicitaron las salvaguardias?

“Solicitar las salvaguardias era parte de las medidas para viabilizar el negocio, pero estas medidas provisionales, de un 25%, no fueron suficientes porque no se pudieron traspasar a precio, por varias razones. Una de ellas es el sobrestock que había en el mercado, producto que se demoró mucho el proceso; segundo, porque había cierto poder de compra que hizo aún más difícil ese traspaso, y porque la institucionalidad nuestra creemos que está obsoleta, debiera modernizarse”.

—¿Se hizo un mal diagnóstico?

“Pensamos que iba a ser más fácil el traspaso a precios y no se dio, hubo un contexto de mercado más difícil que el que vimos en un principio. Tenemos que velar por la situación financiera de la compañía, que intentó por bastante tiempo hacer reducciones de costos, tomar medidas de inversión para modernizar las maquinarias y los procesos que estábamos operando, y también fuimos a la Comisión varias veces, esta no fue la primera vez”.

—Mencionó la necesidad de modernizar la institucionalidad. ¿Qué se requiere?

“Es importante que las medidas sean por cinco años, como lo son en todos los países de la OCDE, y que sean renovables por otros cinco años, porque las decisiones de inversión son de largo plazo; segundo, que se puedan supervisar las evasiones de estas medidas, de manera que no hayan triangulaciones a través de otras fronteras. Por ejemplo, si la Comisión pudiera monitorear los precios del mercado internacional del acero en forma permanente, podría actuar en forma mucho más rápida.

Y ojalá sea una institución que sea autónoma, que tenga presupuesto, que pueda iniciar investigaciones de oficio y que estas duren menos; y, además, que pueda establecer medidas retroactivas para que no ocurra lo que ocurrió con nosotros. O bien, si esa distorsión se acaba, incluso pueda discontinuar las medidas”.

—¿Y estar conformada por expertos, más que por representantes del Banco Central y del Gobierno, como hoy?



Gerente general, Nicolás Burr, detalla la estrategia del grupo

## CAP Y EL PLAN PARA HUACHIPATO POSCIERRE: “Queremos generar un polo industrial y logístico”

“Estoy de acuerdo. Tiene que haber una composición diversa de expertos y darle más atribuciones”.

—El Gobierno tildó a la empresa de irresponsable por la pérdida de empleos. ¿Qué le parece esa crítica?

“La autoridad, dentro de su marco de institucionalidad tanto regional como nacional, hizo lo que tenía que hacer y entendemos la frustración respecto de que este problema no se pudo solucionar a través de la continuidad operacional de Huachipato. Empatizo y entiendo la preocupación por el empleo, pero nosotros actuamos de forma responsable, porque tenemos un deber fiduciario con los accionistas de tomar decisiones en los momentos correctos, y cuando la situación financiera de una compañía es insostenible y puede afectar a las demás compañías del grupo y a la sostenibilidad del grupo, es necesario hacerlo en el *timing* correcto y en forma responsable”.

—A juicio de economistas, Huachipato era una empresa ineficiente y tenía que cerrar.

“Huachipato era una acería eficiente con todas las modernizaciones e inversiones que le hicimos, pero ante la distorsión global de precios que teníamos desde China, nadie puede competir. Más de 50 países, en los dos últimos años y medio, han interpuesto medidas de aranceles antidumping; no se trata de un problema de Huachipato, se trata de un fenómeno global, donde la capacidad productiva de China está en manos del Estado en un 55%, genera subsidios a los insumos, a la energía, a la inversión; y como les sobra acero, lo tienen que liquidar y van a aquellos países donde los aranceles son bajos o no tienen aranceles. Y ese es el

problema de fondo, no es un tema de eficiencia o ineficiencia”.

—Pero si una empresa no puede competir y pierde plata, ¿por qué forzar la lógica económica con medidas administrativas, proteccionistas?

“Esto no es proteccionismo, es corregir una cancha que está desapareciendo. El libre mercado se basa en una competencia justa, en una cancha que está nivelada; y lo que hacen estas sobretasas antidumping no es proteger, sino nivelar la cancha y que las compañías puedan competir en igualdad de condiciones. Si la cancha hubiese estado nivelada, y esa nivelación tuviese garantías de largo plazo, Huachipato estaría operando”.

—¿La autoridad no entendió eso?

“Se lo tendría que preguntar a ellos”.

—Huachipato arrastraba pérdidas por US\$ 700 millones desde 2019. ¿El cierre es un alivio para CAP?

“Huachipato es parte de nuestro ADN, tenemos una vocación minera industrial, y el hecho de haber operado Huachipato por 75 años es parte de nuestra identidad”.

—Al primer semestre, CAP perdió US\$ 350 millones. De ahora en adelante, sin Huachipato, ¿vendrán solo cifras azules?

“Efectivamente eso debiese generar un resultado positivo, eso sí, tomando *ceteris paribus* las demás variables”.

—China y su mercado inmobiliario es relevante para CAP, ¿les preocupa una guerra comercial, tras el triunfo de Trump?

“Claramente nos preocupa. Nosotros vivimos del comercio global, gran parte de nuestras exportaciones van a Asia, Europa y Medio Oriente. La victoria de Trump, en caso de que se materialicen los aumentos de aranceles para gran cantidad de los *commodities*, puede generar aumento de la inflación y la Reserva Federal puede ser más cauta en la baja de tasa, y provocar una ralentización de la economía mundial”.

**Huachipato 2.0 y el plan a 2030**

CAP trazó una estrategia al 2030, que considera un portafolio integrado de negocios entre todas las compañías del grupo. Nicolás Burr detalla los ejes del plan. “En Huachipato queremos generar un polo industrial y logístico. Además, como grupo buscamos liderar los materiales para la descarbonización y creemos que las tierras raras podrían ser un motor de desarrollo para el Biobío, como lo fue el acero”.

La estrategia considera que la Compañía Minera del Pacífico (CMP) desarrollará hierro de alta ley, orientado a las acerías verdes, aumentando su actual producción en casi 38%, que hoy llega a 16 millones de toneladas de hierro.

Con ese objetivo, en la mina de hierro en el valle del Copiapó, Cerro Negro Norte (CNN), buscan incrementar la capacidad productiva en dos millones de toneladas, mediante una inversión de entre US\$ 350 y US\$ 450 millones. Se ejecutará en dos fases: la primera en 2027 y la segunda en 2029. “A través de esa inversión, subirá la calidad del hierro de 66% a 68%, lo que es muy relevante, ya que facilita que ese producto vaya a las acerías verdes o a los *pellets* de reducción directa, y ese es el mercado que va a crecer a futuro”, apunta Burr.

Y en el valle del Huasco, alargarán la vida útil de la mina desde el 2034 al 2050. Eso activará un aumento productivo de entre 20% y 25%, que también elevará la calidad del producto. Mientras que en la mina El Romeral tienen un proyecto subterráneo, con una inversión de entre US\$ 300 millones y US\$ 400 millones, para subir la calidad del mineral de 66% a 68%. “Vamos a asegurar una producción adicional de entre 1,5 millón a 2 millones de toneladas. Hoy producimos 2 millones de toneladas. Todos estos desarrollos apuntan a subir la calidad del producto, porque queremos liderar los materiales para la descarbonización, y para eso necesitamos una calidad de 68% hacia arriba”, explica el ejecutivo.

Este año, CAP se asoció con la minera canadiense Aclara Resources para la extracción y explotación de tierras raras en Penco, Región del Biobío, que contempla una inversión de US\$ 130 millones y que está en tramitación ambiental. “Las tierras raras son claves para la fabricación de autos eléctricos, dispositivos y chips, entre otras aplicaciones. Queremos ser líderes en el mercado de tierras raras”, recalca Burr.

CAP tiene el 20% del proyecto de Penco, con opción de llegar al 40%, y además, tiene la chance de adquirir el 19,9% de la matriz de Clara en Canadá. “Esa opción se abre en el momento en que se obtiene el permiso para el proyecto Carina, en Brasil. Podría ser a final del próximo año”, puntualiza el ejecutivo.

En el segmento industrial, CAP busca impulsar un Huachipato 2.0, poscierre de la siderúrgica. “Queremos que sea un polo de industrias del futuro y recoger experiencias internacionales de reconversión, como la de Bilbao, en España, y la de Pittsburgh, en Estados Unidos”, cuenta Burr.

En esas instalaciones quieren producir acero verde, asociados con la firma alemana SMS Group. La chilena tiene el 70% del proyecto. “Estamos avanzando en la ingeniería del piloto”, cuenta Burr, y adelantó que podría estar operativo en 2026.

También en el terreno de Huachipato, CAP busca fabricar aleaciones de tierras raras para magnetos permanentes, que se emplean en los aerogeneradores y en motores de autos eléctricos. Para ese proyecto, la compañía formó otro *joint venture* con la canadiense Aclara, 50% y 50%, y han visitado plantas en Estados Unidos.

Y, en paralelo, apuntan a potenciar un *hub* logístico en Huachipato, con la reutilización del puerto de graneles. Asimismo, en las 500 hectáreas quieren generar un distrito de emprendimiento, y armar un polo industrial y de almacenamiento.

FOTO: JESSICA MARTICORENA