



Director de la única productora de acero del país
HERMANN VON MÜHLENBROCK,
 GERENTE DE AZA:
 “Pedimos agilidad de la autoridad (...) para evitar daños sobre la industria local”

El empresario teme que los aranceles impuestos por Trump al acero desvíen esos productos hacia otros países y que entren a un valor menor al de mercado. “Creemos que hay que seguir invirtiendo, pero necesitamos poder proyectar que vamos a actuar siempre en un mercado internacional justo y no en uno donde te puedan deprepar”, subraya. Y llama a la autoridad a actuar de acuerdo con las normas de la OMC. • **MARÍA JOSÉ TAPIA**

Hermann von Mühlentrock ya solicitó reuniones. El director y gerente general de la única productora de acero nacional, AZA, se movió rápido luego que el lunes Donald Trump anunciara aranceles del 25% para la importación de acero y aluminio. Pidieron juntarse con Hacienda, Economía y con la subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Claudia Sanhueza, a la brevedad posible. Temen que las restricciones de EE.UU. hagan que el producto entre con dumping a Chile y perjudique al sector. “Es encarecido el petitorio”, subraya.

La compañía, ligada a las familias Conrads, Matetic y Del Río, se mantuvo al margen de la disputa que impulsaron Huachipato y Molycop por el acero chino, pues el producto que buscaban defender no era el core de AZA, que elabora principalmente barras de refuerzo para la construcción. Ahora, como único player, sienten una responsabilidad adicional. “Hablamos con Asimet, están igual de preocupados que nosotros y creemos que en conjunto deberíamos monitorear esto para que no se provoquen distorsiones en ningún tipo de la cadena productiva”.

—El lunes Trump anunció un alza de 25% a la importación de aluminio y acero, ¿se lo esperaba?

“Chile siempre privilegió el comercio internacional, la apertura al mundo. El crecimiento del país se debe a aranceles bajos, tan bajos que el promedio debe ser un poco más de 1%. Los productos nuestros siempre han entrado con cero. Y como somos partidarios del libre comercio, pensamos que estas son medidas que intentan contra eso.

En lo particular, evidentemente que esto va a tener efecto en el mundo del acero. EE.UU. es un importador importante y las toneladas que van a dejar de entrar a ese país van a entrar a otra parte y, por lo tanto, el comercio internacional del acero se va a ver afectado. El mundo ya funciona con un exceso de capacidad. Y estos productos van a buscar otros destinos”.

—¿Les preocupa que entre más acero y le pegue al precio?

“No, a nosotros no nos preocupa que entre acero, estamos acostumbrados a competir, un 20%, 25%, 30% del total lo podría tener la importación. Lo que nos preocupa es que se rompa el concepto de comercio justo”.

—¿Y eso en qué se traduce?

“En que los precios internacionales caen, se empiezan a generar situaciones de dumping, y las industrias locales empiezan a tener problemas para competir. Y para eso es importante que funcionen las instituciones que cada país tiene y eso es lo que estamos perdiendo. El efecto puede ser mañana, pasado, por lo tanto, creemos que hay que estar preparados para cuando esto pase, y tener una institucionalidad que rápidamente

pueda analizar si efectivamente hay situaciones de dumping y proteger a la industria nacional. La legislación chilena de alguna manera tiene que adecuarse a normas de la OMC”.

—¿En qué sentido? ¿Ser más ágiles?

La legislación chilena se demora mucho en hacer un análisis, pero también fija plazos máximos de un año, que no sirve mucho; en un año nadie puede defenderse. Y la OMC establece cinco años. En salvaguardias —cierre global como hace Trump— habla de cuatro hasta ocho años. Y nosotros definimos máximo cuatro.

Además, la legislación chilena establece que tiene que haber daño. ¿Qué es daño? Esa definición es bastante ambigua, y la OMC no la tiene. La comisión debe actuar rápido y colocar protecciones en un tiempo prudente”.

—¿Llegó la hora de cambiar el paradigma y dejar atrás los aranceles cero?

“No. Lo que tenemos que evitar es que se rompa el comercio justo.

A todos nos hace bien la competencia. Chile ha crecido gracias a la competencia internacional. Tenemos capacidad para competir. Somos una empresa que está permanentemente invirtiendo, tenemos un producto de calidad, una preocupación importante en temas medioambientales. Pero pedimos agilidad de la autoridad de que, si pasan situaciones de dumping, actúe rápido para evitar daños sobre la industria local”.

—El año pasado cerró Huachipato aduciendo la imposibilidad de competir con el acero chino. No fue un proceso rápido en la comisión, y al final se descartó dumping. ¿Por qué ahora la autoridad debería actuar distinto?

“El ambiente económico que había en ese momento es distinto al de ahora. En esa época había gente que no tenía tan claro que había que proteger a estas industrias. El Gobierno sí lo tenía claro. Y hoy en los chilenos hay una preocupación sobre el cumplimiento del comercio justo, por mercados que se puedan estar depreparando. No hay tanta ortodoxia de ‘aprovechemos que entran los precios baratos y la gente se beneficia’, porque en dos años la cuenta se paga, cierran empresas, pierdes empleo. En Chile cuesta cada vez más hacer manufactura. Es una obligación de la autoridad proteger de ataques de dumping a la industria local, a las empresas que operan en el mercado. Como lo protegen todos los países. Nosotros somos el único que tiene arancel cero, el precio lo fija el mercado internacional. Entonces, no estamos perdiendo que se proteja a una industria ineficiente, al revés. Si esto pasa, nosotros queremos que la autoridad reaccione rápidamente para proteger una industria que es competitiva”.

—¿Y cómo se protege la industria? ¿Se fijan aranceles al acero que se importe?

“No. Lo normal es que cuando se demuestra dumping, se fija una sobretasa de

pendiendo de la diferencia que hay entre el costo reconstituido del país de origen y el margen. Se determina que esto debiera llegar a tanto y se pone un impuesto para colocarlo a precio internacional.

El otro camino es el de la salvaguardia, tú te cierras, da lo mismo que venga a precio de mercado, todos tienen igual impuesto. En Estados Unidos los 26 millones de toneladas que entraron en el año 24, si quieren entrar ahora, tienen que pagar 25%, vengan de donde vengan.

El dumping es contra un producto de una empresa específica”.

—¿Y debería ser para las barras de refuerzo, que es donde ustedes participan principalmente?

“No, debería ser para cualquier producto que entre con dumping. Ojalá ninguno, porque eso no es bueno. Deberíamos dedicarnos a producir acero, acero verde. Tenemos el honor de ser la tercera siderúrgica del mundo en producir acero verde. Creemos que es un activo que en momentos difíciles debería ser el atractivo para que nuestros clientes consuman un producto que tiene una huella de carbono bajísima y que nos prefiere frente a un producto importado que viene con altísimas huellas de carbono”.

—¿Existen competidores que entran hoy con dumping, como acababan las empresas productoras de las barras de molienda?

“No podemos demostrar eso. Turquía, por ejemplo, ha sido el país que siempre ha exportado a Chile. Creo que hubo un par de episodios de dumping, pero en general los turcos han operado en Chile por 25, 30 años y no han tenido necesidad de hacer dumping”.

—El año pasado, la pelea la daban Huachipato y Molycop, pero hoy es una pelea en solitario...

“Lo que es una gran responsabilidad de abastecer bien el mercado con un buen producto. Y no nos importa que entre acero, estamos acostumbrados a competir, pero tienen que entrar como lo han hecho hasta ahora. Al final, el precio doméstico lo fija el precio internacional, por lo que el hecho de que otro productor local no esté, no significa que estemos solos en el mercado”.

—Me refiero a que para el Gobierno debería ser una responsabilidad mayor porque queda un actor...

“Creemos que sí, si es que hay una definición de seguir generando industrias, empresas que hacen buenos productos, y protegiendo empresas que se preocupan de su gente. Es un activo para un país tener una

industria manufacturera eficiente, preocupada ambientalmente, socialmente. Somos chilenos, la empresa es chilena, confiamos en Chile, y creemos que hay que seguir invirtiendo en este país, pero también necesitamos poder proyectar y programar que vamos a actuar siempre en un mercado internacional justo, como al que estamos acostumbrados y no a un mercado donde te puedan deprepar”.

—¿Cómo está el sector hoy para enfrentar esta situación?

“En 2019 el mercado de estas barras fue de 700.000 toneladas. En pandemia caímos a 450.000. En 2021 saltamos a 600.000 toneladas. Y pensamos que había empezado el despegue, pero en 2022 bajó a 450.000, dato que se ha mantenido. Y para este año estamos estimando también 450.000. No hay construcción, la parte de inversión está más baja”.

—Dado ese contexto, ¿hoy tienen detenidas las inversiones?

“Seguimos invirtiendo. Invertimos todos los años US\$ 10 millones para tener costos que permitan enfrentar a los competidores.

Y para adelante, además de ese monto, pensamos hacer un crecimiento para llegar a 600.000 toneladas, que calculamos en US\$ 30 a US\$ 40 millones”.

—¿Si el mercado está en unos 450.000, el resto lo prevén exportar?

“Exportamos como un 20% de la producción, pero nosotros estamos para abastecer el mercado local”.

—¿Y cuánto del mercado de barras de refuerzo es importado?

“El 20%. Y si entra un poco más, es un problema nuestro competir, pero tiene que entrar en las condiciones en las que está entrando hoy día, donde no vemos distorsiones importantes. A lo mejor mañana vamos a ver que están entrando esas toneladas depreparadas, que es el riesgo de este cierre de Estados Unidos”.

—El año pasado no fueron a la Comisión Antidistorsiones, ¿ahora podrían hacerlo?

“Sí, pero tenemos que tener data. Con respecto a los chinos, nosotros no hemos sufrido de nuestro producto. Huachipato lo vivió duramente. Y los países se han estado protegiendo. Colombia puso aranceles, México, todos han puesto. Salvo Perú y nosotros. Yo siento esto como una obligación. No es un llanto lastimero, esto es un hecho absolutamente real. El mundo está cambiando en el último tiempo y este efecto Trump es como meter una gota que va a rebasar el vaso. Y tenemos que aplicar bien la única herramienta que tenemos que es una comisión que estudie esto. La autoridad tiene una herramienta para proteger a las empresas eficientes de gente que vende los productos haciendo dumping a precios depreparados”.

—¿Sigue siendo un negocio rentable?

“Seguimos invirtiendo y confiando. No es el negocio más rentable, pero en este momento está en un precio más bajo, complicado por el volumen, pero el acero es tremendamente cíclico y por eso tienes que ser muy eficiente, porque hoy estás en un mercado de menor volumen”.

—¿Hoy hay más riesgo que antes de que el comercio justo no se cumpla?

“Muchísimo más. La probabilidad hoy en día es mayor que hace una semana. Y lamentablemente creo que es más del 50%. Sobre todo, que además sí esto afecta al crecimiento del mundo y la oferta de acero no se ajusta, te queda más excedente. Y si el mundo empieza a crecer poco, empieza a bajar más la demanda.

Las siderúrgicas integradas no pueden parar. Entonces, cuando te cae la demanda, esta empresa sigue produciendo. No es, como digas ‘voy a bajar la oferta’. La oferta es muy rígida”.

—Y eso le pega al precio...

“Sí, las proyecciones son que el precio baja. Lo que muestran el London Metal y el Metal Bulletin son precios con una leve baja, pero similares a los vigentes durante todo el 2025, porque además nos está pillando en la parte baja de los precios. El FOB Turquía del producto debe estar en US\$550 la tonelada. Venimos de US\$900. Hoy estamos con un precio relativamente bajo y por eso las proyecciones de London son relativamente estables”.

—Y todo esto podría devenir en que se desacelere China...

“Ese es el gran riesgo. A medida que tienes un mundo que se desacelera, sacas demanda, sacas crecimiento. Y, por lo tanto, todo vale menos. Pero seamos optimistas. Estoy preocupado, pero siempre he sido optimista del futuro”.

DORLING KINDERSLEY