

Aranceles: CEOs de mineras advierten por cambios en cadenas de suministro y urgen por acelerar permisos en Chile

La mirada de los principales ejecutivos de las mineras que operan en el país apuntó a profundizar la colaboración en la industria, pero a la vez imprimir sentido de urgencia para materializar inversiones.



VÍCTOR GUILLOU

La industria minera intenta aún afrontar los desafíos que supone para el sector el nuevo escenario de un comercio internacional en modo guerra arancelaria. Y aunque la mirada de largo plazo apunta aún a esperar la decisión sobre tarifas específicas para el cobre por parte del Departamento de Comercio de Estados Unidos, ya se prevén modificaciones en el funcionamiento de rutas comerciales, así como potenciales ajustes en las previsiones de demanda del commodity.

Así lo reconocieron ejecutivos de mineras que participaron este martes en la Conferencia Mundial del Cobre, organizada por CRU y Cesco.

“Si el cobre tenía una cierta ruta comercial para llegar a Estados Unidos, para llegar a Europa, para llegar a Asia, esas rutas se van a reconfigurar probablemente en función de las distorsiones que introducen los aranceles”, dijo Iván Arriagada, CEO de Antofagasta Minerals en entrevista con Reuters. Más tarde, en el panel del evento, agregó que la mayor demanda por cobre, asociada a la transición energética, podría también ver-

se afectada por el enfrentamiento comercial global.

“No creo que cambie fundamentalmente, pero tal vez a la velocidad a la que se produce la transición sea más lenta, más larga, y por lo tanto las proyecciones sobre la demanda de la transición energética se conviertan en algo diferente a lo que ahora vemos”, agregó.

Consultado por Pulso, Arriagada explicó que los principales socios comerciales del brazo minero del grupo Luksic están en Japón y Corea del Sur, y en una menor medida EE.UU. y Europa, por lo que creen que “los impactos que pueda tener la reconfiguración de cadenas de suministro son más bien limitados, desde ese punto de vista”. Y aunque mostró su esperanza de que las políticas de Donald Trump puedan “proveer de un ambiente más favorable para el desarrollo de producción en EE.UU.”, favoreciendo proyectos como Twin Metales, enfatizó que “la estrategia nuestra es ser competitivos en costos, y completar el crecimiento en el que estamos embarcados. Tenemos Centinela y también estamos invertiendo en Pelambres, y eso nos va a dar

mayores niveles de eficiencia y también escalas”.

Por su parte, el presidente de Minera Escondida, Alejandro Tapia, puso el foco en la necesidad de avanzar con premura que impone el nuevo escenario.

“Como país, tenemos que actuar con sentido de urgencia si queremos ejecutar proyectos de crecimiento. La competencia será fuerte y Chile no puede perder la oportunidad ni su posición de liderazgo”, dijo, al tiempo que recordó que su compañía mantiene el compromiso de avanzar con su plan de inversiones para los próximos años, que rondan los US\$13.000 millones.

“Este es un plan de crecimiento sin precedentes, que se sustenta en nuestra excelencia operativa y los más altos estándares ambientales. Estas inversiones no solo tendrán un impacto positivo en la compañía, sino que traerán beneficios para el país, su gente y las regiones donde operamos. En BHP, estamos listos para ejecutar”, subrayó el máximo ejecutivo de la principal minera de cobre del mundo.

“Si las empresas cumplen con los requisitos necesarios y los altos estándares ambientales, un proyecto de inversión no debería tardarse un tiempo excesivo en llevarse a cabo”, agregó.

En ese sentido, pese a que reconoció el “gran compromiso” del gobierno por mejorar algunos aspectos de la tramitación de permisos, destacó que “aún necesitamos hacer mayores progresos, ya que toma demasiado tiempo desarrollar los proyectos en terreno”.

En tanto, el presidente ejecutivo de Codelco, Rubén Alvarado, puso énfasis en la necesidad de avanzar en áreas de colaboración entre los actores.

“Creo que estos son tiempos para la colaboración. Algunos años atrás, nuestro principal objetivo era ser eficientes, ser competitivos y bajar nuestros costos. Eso sigue siendo una parte central, pero también es necesario colaborar y tenemos varios ejemplos de colaboración que necesitamos suscribir”, indicó.

En esa línea, la CEO de Freeport-McMoRan, Kathleen Quirk, planteó que la industria del cobre necesita más acuerdos de minas compartidas. “Tenemos que hacer más tratos de este tipo”, dijo. 