

DIEGO HERNÁNDEZ
 EXPRESIDENTE EJECUTIVO DE
 CODELCO, SONAMI, CONSEJO MINERO
 Y ANTOFAGASTA MINERALS

“Este arancel al cobre no tiene racionalidad económica ni comercial para EEUU”



■ El reconocido ejecutivo minero considera que Donald Trump cumplirá su promesa y que Chile debe seguir negociando para que, ojalá, baje del 50%.

POR PATRICIA MARCHETTI

El mismo año que Diego Hernández aterrizó en BHP, en 2004, la minera empezó a desarrollar junto a Río Tinto el proyecto minero que prometía con convertirse en la mayor mina de cobre de Estados Unidos, Resolution. Hoy, más de 20 años después y tras la amenaza del arancel del 50% a las importaciones del metal en EEUU, el reconocido ejecutivo minero lo recuerda no solo como una anécdota, sino que, sobre todo, como un dato: “Todavía el proyecto está sin permiso”, comenta, sin asombro.

Radicado en México desde hace dos años debido a su cargo como director del Grupo BAL, el expresidente ejecutivo de Codelco, Antofagasta Minerals, BHP Base Metals y líder de Sonami y el Consejo Minero, entre otros tantos cargos, vive de cerca la onda expansiva de las amenazas de Donald Trump, las que considera que sí se van a materializar en el caso del metal rojo.

“Estuve en Nueva York a comienzo de junio en la comida del Copper Club y la idea que tenía y que sigo teniendo es que los aranceles al cobre no son una medida racional. Sin embargo, todos ahí coincidían en que sí se iba a aplicar un arancel, la duda era cuánto y cuándo”, cuenta en conversación telemática con DF.

– EEUU importa casi la misma cantidad de cobre refinado que

produce y Chile es su principal proveedor, ¿cree que se aplique el arancel a los cátodos?

– Yo creo que sí, porque Trump tampoco puede amenazar y después no cumplir, porque ahí se va a desacreditar más aún. Con toda esta amenaza la gente ya se pone menos nerviosa que en febrero, porque hay cambios a cada rato desde EEUU. De todas formas, no creo que el 50% de arancel vaya a permanecer por mucho tiempo. Es que al final, no hay una racionalidad económica, no hay nada que favorezca a la economía americana poniendo este arancel. Entonces, (como Chile) hay que seguir negociando para que, ojalá, baje del 50%, pero algo va a quedar, no va a ser cero.

– ¿Qué debería hacer Chile como principal productor en este escenario?

– Chile en la parte geopolítica tiene que mantener un perfil bajo y seguir negociando. No somos nosotros los indicados para llamarle la atención a EEUU. Hay que evitar exponerse innecesariamente y no ponerse en una posición de víctima que va a ser perjudicada por esto.

– Pero si nos veremos de alguna forma perjudicados...

– Yo en el corto plazo no estaría tan preocupado. Son los consumidores americanos los que van a tener que pagar ellos los aranceles, no Chile o Codelco. Ahora, si esto

sigue, bueno, va a afectar a la economía mundial, bajar el crecimiento, aumentar la inflación de EEUU, incluso puede haber una recesión y eso sí afectará el consumo del cobre. Otro impacto, pero en largo plazo, es que con un precio del cobre más alto los consumidores americanos podrían buscar sustitutos...

– Los analistas subrayan que el cobre goza de sólidos fundamentos pese a este escenario, ¿concorda?

– Son sólidos, pero dependen de

los fundamentos de la economía mundial.

Las opciones de EEUU

– Dice que el arancel no es racional, ¿cómo se explica entonces la idea de Trump?

– El arancel al cobre es un ejemplo extremo, en el sentido de que no tiene mucha racionalidad económica ni comercial para Estados Unidos. Teóricamente es para incentivar que aumente la producción local, pero eso no se dará en forma inmediata. Lo único que van a provocar es que los consumidores americanos de cobre van a pagar más y los productores americanos de cobre, que hoy no cubren la totalidad del consumo, van a ganar más.

– EEUU es deficitario de cobre, ¿qué alternativas tiene en el corto plazo para aumentar la producción?

– La primera posibilidad es tener una nueva fundición de chatarra de cobre, que hoy explica el 36% de la producción americana. Actualmente hay un superávit de 500 mil toneladas de chatarra que terminan exportando por falta de capacidad para reciclarla, y hacer una de estas fundiciones es más barato y rápido que una fundición de concentrado. En dos o tres años podrían tener una capacidad de fundición de chatarra si el Gobierno mantiene los aranceles por ese tiempo e incentiva su construcción.

La segunda posibilidad es desarrollar fundiciones de concentrado, pero construirlas demoraría hasta seis años y por la única razón que serían rentables es por los aranceles, entonces es una apuesta mucho más riesgosa.

– Los proyectos mineros de cobre en carpeta, ¿podrían suplir la dependencia que hoy existe de las importaciones de refinado?

– Esa es la tercera posibilidad y es algo en lo que EEUU está al debe, porque hay varios proyectos de cobre que aún no tienen permisos, pero son proyectos que van a tomar años en desarrollarse y, además, producirán concentrado. Hoy EEUU no tiene hoy capacidad de fundición de concentrado, entonces tendrían que ver cómo lo hacen si quieren ser autosuficientes, lo que tampoco tiene mucho sentido económico, salvo que estas inversiones en fundiciones las transformen en rentables con herramientas tributarias.

– ¿Ve otros mecanismos más efectivos que el arancel del 50%?

– Por ejemplo, un impuesto a la exportación de concentrados de EEUU para que sea rentable la construcción de refinerías de cobre, o prohibir la exportación de chatarra desde EEUU.

– ¿Es “un disparo en los pies” esta medida de Trump para EEUU?

– Para la industria del cobre americana no, para los consumidores americanos, sí claro.

“Chile en la parte geopolítica debe mantener un perfil bajo y seguir negociando. No somos nosotros los indicados para llamarle la atención a EEUU. Hay que evitar exponerse y no asumir una posición de víctima”.