

CEO de Basf Chile, filial de la gigante química: “En los próximos años el 75% de toda la demanda de químicos provendrá de China”

El gerente general de Basf Chile, Allan Picoli, explica a Pulso las líneas de negocios en las que está involucrado el grupo de origen alemán. “La industria química está en un proceso de transformación muy fuerte”, examina, y añade que la demanda de Asia, donde inauguraron una planta recientemente por unos US\$ 10.000 millones, está transformando “toda la estructura global de químicos”.

MATÍAS VERA

La histórica empresa de origen alemán, Basf, aterrizó en Chile en 1910 con la llegada de Walter Hartmann. Su nacimiento en Europa data de 1865 tras el incipiente nacimiento de la industria química, en medio de la época de los colorantes.

El gerente general de Basf en Chile, Allan Picoli, ingeniero brasileño, recuerda a Pulso esa historia, que no estuvo exenta de dificultades. En 1943 Chile rompió relaciones con Alemania por la Segunda Guerra Mundial bajo la administración del expresidente Juan Antonio Ríos, repercutiendo en la empresa con base en Chile tras un clima político complejo. Aunque la matriz en Alemania de la firma vivió aquella época más duramente.

Cerca de 80 años después de esa historia, Picoli detalla los planes del negocio que dibuja en Chile. El ejecutivo dice que están desplegados en una gran gama de productos, que va desde químicos en la pasta de dientes, shampoo, y jabones, hasta insumos en las industrias papeleras, mineras y de construcción, entre otras.

¿Cuál es la línea de negocios de Basf en Chile?

—Acá en Chile tenemos básicamente las mismas líneas de negocio que tiene Basf en todo el mundo. La diferencia es que algunas son hechas acá en Chile y otras las importamos desde otras plantas de la compañía.

Estamos presentes desde la petroquímica básica, partiendo desde el petróleo o de la cadena natural, como los aceites y las energías renovables. Desde ahí tú vas desmembrando. Avanzando en la cadena productiva, vamos hacia productos con ingredientes más formulados que sirven a industrias clave como la construcción, infraestructura, pinturas, adhesivos, minería y agro. También productos para el cuidado del hogar y personal. Estas son las principales industrias que nosotros hoy día estamos actuando.

En Concón producimos soluciones específicas que aportan a la cadena de la celulosa, minería, pinturas, construcción y adhesivos. Estos son los principales grandes rasgos donde Basf actúa.

¿Con qué mineras trabajan y qué les su-



ministran a la industria minera?

—Básicamente, trabajamos con todas las mineras, para no nombrar una específica. Tenemos soluciones como la mejora en la eficiencia de la extracción y purificación de los minerales, pero también el suministro a las industrias que aportan a la minería soluciones químicas. Por ejemplo, polímeros, antiespumantes, humectantes, y surfactantes, en general.

¿Cuáles son las principales preocupaciones de la industria química?

—La industria química está en un proceso de transformación muy fuerte, principalmente en los últimos quince o veinte años, donde se ve un gran movimiento global de transferencia de la demanda para Asia. Esta región es la que más crece en toda la industria química, y se estima que en los próximos quince o veinte años el 75% de toda la demanda de químicos provendrá de China. Esto transforma toda la estructura global de químicos y exige que nosotros como productores en otras regiones que no son de Asia, estemos en constante movimiento de incremento de

competitividad.

¿Por qué crecerá esa demanda?

—Ya está creciendo. Si tú ves el crecimiento en los últimos años, China ya está despegando. Ahí hay diferentes factores. Primero, mucha inversión. Bastantes inversiones de empresas chinas, y de compañías globales. Como la inversión de Basf en China. Eso genera ganancia de escala, pues tienes grandes estructuras que por la escala que producen, tienen ventaja de competitividad. Hay apoyo del Estado y del gobierno, lo que genera un escenario muy favorable para el crecimiento de la industria química.

¿En qué proceso está la planta de Basf en China?

—BASF ya tiene algunas. Pero hubo un lanzamiento, recientemente, de la mayor inversión en 160 años de historia que tenemos, de un megacomplejo en Zhanjiang. Estamos hablando de 8.700 millones de euros de inversión (US\$ 10.000 millones), que son más de 30 líneas de producción distinta, que a su vez son más de 70 productos distintos, y contabiliza a 2 mil trabajadores.

La planta sirve a las mismas industrias en las que hoy día ya estamos, y que son claves Asia, como la automotriz, que en Asia es una industria muy fuerte, pero igual en la minería, bienes de consumo, agro y cuidado personal. Son industrias de gran volumen, y es una inversión enfocada en atender esta demanda creciente en Asia. Si bien exporta, está enfocado principalmente en atender la demanda de Asia.

Con esa expansión en China, ¿tiene sentido la planta en Concón en Chile?

—Sí, ya que, por un lado, es una inversión grande para responder a una necesidad de demanda específica en Chile. Y, por otro lado, Basf tiene una estrategia muy clara de estar presente cerca del mercado final. Nosotros tenemos acá en Sudamérica plantas en Brasil, Argentina y Chile, que atienden la demanda regional, pero de igual manera hay plantas en Centroamérica, en Norteamérica, en Europa, en África, en todos los países que atienden las demandas locales. Eso genera ventaja de competitividad local, de no transportar material por todos lados y producir localmente. Y genera esta ventaja de la cercanía con los clientes, don-

de podemos entregar soluciones customizadas a la medida y a la medida.

¿Le ha afectado la guerra en Medio Oriente?

—No genera un impacto específico y aislado en Chile. Pero lo que sentimos acá es lo mismo que se siente en toda la industria globalmente. Básicamente, hay una coyuntura global que de alguna manera está golpeada principalmente por temas logísticos. Eso sí genera presión, restricción, e incremento de costos en algunas cadenas y rutas, y en toda cadena.

¿Importan productos desde Medio Oriente?

—Sí, importamos materias primas y podemos traer de varias partes, obviamente. Entonces tenemos toda una red con planes de mitigación de riesgo, pero traemos materia prima de Asia, Europa, Brasil y Estados Unidos. Una vez que la cadena logística globalmente está un poco más caótica y con presión de costo, eso de alguna manera impacta el todo.

El año 2024 pusieron oficialmente a la venta el sitio que tienen en Quinta Normal. ¿Avanzó?

—Es un proceso que está a la venta. Es parte de una estrategia inmobiliaria donde queremos reducir activos no productivos. Es parte natural de un proceso que responde a un movimiento. Desde la pandemia, principalmente, tenemos a más gente trabajando con modelos híbridos. Entonces es una modernización a nuestra nueva necesidad, este espacio quedó un poco grande para nosotros. La idea es trabajar en alguna oficina un poco más funcional, y más dimensionada a nuestra necesidad.

¿Cómo observan al gobierno actual de José Antonio Kast?

—Chile tiene una estructura institucional muy estable, y creo que seguirá así. Chile es un mercado abierto. Si comparamos, veo que tiene esta ventaja de haber pasado por varios periodos y tipos de gobierno de una manera sólida, más estable que el promedio de Sudamérica. Es un país súper ordenado, muy proinversión, pro a las empresas en general. Así que sigo optimista que eso va a seguir. Es un país que apoya el desarrollo y el crecimiento de las compañías. ●