

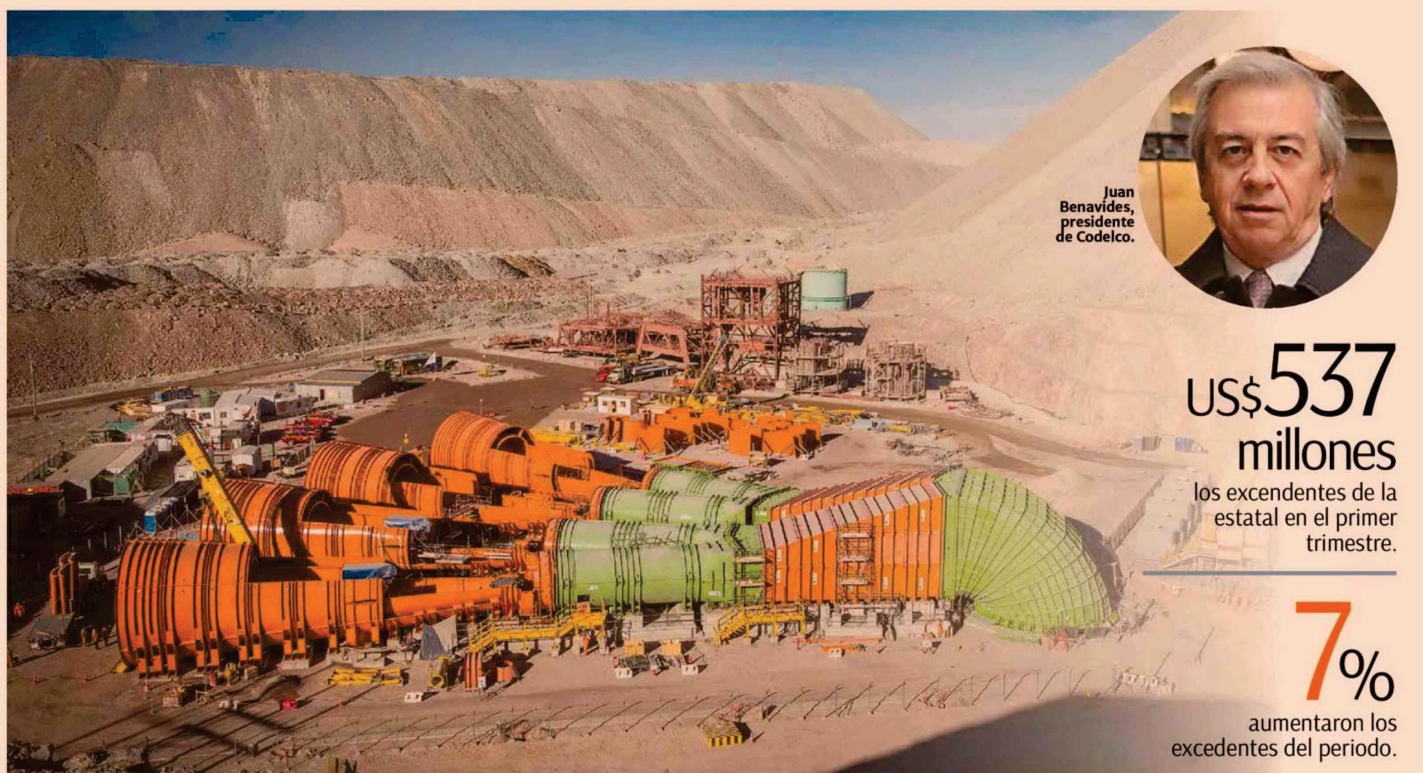


Fecha: 29-08-2018
Fuente: Diario Financiero
Pag: 4
Art: 2

Tamaño: 28,0x21,2
Cm2: 595,5
VPE: \$ 5.276.592

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Título: Codelco adelantó campaña de venta de cobre: centro programa en clientes estratégicos



Juan Benavides, presidente de Codelco.

US\$ 537 millones

los excedentes de la estatal en el primer trimestre.

7%

aumentaron los excedentes del periodo.

CORPORACIÓN BUSCA MEJORAR SU LOGÍSTICA EN EUROPA PARA OTORGAR UNA OFERTA MÁS COMPETITIVA.

Codelco adelantó campaña de venta de cobre: **centró programa en clientes estratégicos**



Fecha: 29-08-2018
Fuente: Diario Financiero
Pag: 4
Art: 3

Tamaño: 22,3x14,4
Cm2: 322,2
VPE: \$ 2.854.615

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Título: Codelco adelantó campaña de venta de cobre: centro programa en clientes estratégicos

POR J. TRONCOSO Y J. ESTURILLO

Codelco concretó a principios de agosto su plan de adelantar la campaña de venta de cobre del año 2019, en medio de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, lo que se teme pueda tener efectos en la minera estatal.

La Comisión de Minería y Energía de la Cámara solicitó al presidente de la corporación, Juan Benavides, un informe respecto a los potenciales efectos del conflicto comercial en la compañía.

Así es como en julio, la estatal envió un análisis firmado por Roberto Ecclefield, vicepresidente de Comercialización de Codelco, documento que fue liberado hace unas semanas. En éste, el ejecutivo hizo un detallado análisis de la guerra comercial.

“Tanto la administración y el directorio de la corporación seguirán monitoreando el estado de nuestros clientes finales y el desempeño global de la economía con el propósito de identificar y responder adecuadamente frente a cualquier impacto nocivo para las arcas fiscales del

país. En ese contexto, es menester indicar que, la vicepresidencia de Comercialización comenzará a negociar anticipadamente los contratos estratégicos para el año calendario 2019, con el fin de reducir los riesgos y tomar ventaja de los sólidos fundamentos del mercado para los próximos años”, dijo el ejecutivo en el oficio.

El mismo Roberto Ecclefield precisó a Diario Financiero la situación actual de la campaña de venta.

“El contexto externo para el mercado del cobre ofrece un buen nivel de demanda, a pesar de las variaciones a la baja que ha tenido el precio, el impulso de la economía interna en

Estados Unidos, el crecimiento de China, y el buen momento económico de Europa, han generado alentadoras condiciones para la venta de cobre”, dijo el ejecutivo.

Y añadió: “Codelco definió adelantar su campaña de venta de modo de capturar este buen momento de demanda. De esta forma, ha centrado su programa en un grupo de clientes estratégicos con los que busca incorporar mayor flexibilidad en los contratos”.

Ecclefield destacó que los mercados que han mostrado mejores expectativas son especialmente Estados Unidos y China.

“También Europa, mercado en el que, adicionalmente, la Corporación busca mejorar su logística para otorgar una oferta más competitiva”, señaló.

La importancia de las negociaciones de Codelco es que son un referente para el resto de las mineras, por cuanto el cátodo de la estatal chilena es el más puro, por lo que tiene el mejor premio.

Radicalización

En el informe enviado a la Cá-

mara, Ecclefield destacó que, en términos generales, aun cuando los fundamentos del mercado del cobre en términos de oferta y demanda se mantienen sólidos, los temores inherentes a una guerra comercial han impactado las expectativas de los inversionistas ya que los principales riesgos derivados de una radicalización de las medidas tienen directa relación con el desempeño global de la economía, la fluctuación del dólar norteamericano a nivel internacional y el consumo de cobre en China.

“En la medida que las tensiones comerciales sean resueltas, estimamos que el precio del cobre debería recuperar su tendencia al alza en el mediano plazo, aunque pudiendo fluctuar dentro de un rango de cUS\$/libra 247 - cUS\$/libra 308. Si en cambio, las medidas propuestas el 10 de julio de 2018 entran en rigor durante el presente año, consideramos que podría existir un empeoramiento de las expectativas relativas a la demanda de cobre en China y desempeño global de la economía, impactando el precio del cobre”, destacó.



Fecha: 29-08-2018
Fuente: Diario Financiero
Pag: 4
Art: 4

Tamaño: 11,4x19,9
Cm2: 225,8
VPE: \$ 2.001.207

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Título: Codelco adelantó campaña de venta de cobre: centro programa en clientes estratégicos

■ Estatal dijo que el impulso de la economía en EEUU, el crecimiento de China, y el buen momento de Europa, han generado alentadoras condiciones para la venta de mineral.

Hoy se vota propuesta de Codelco en Andina

Este miércoles, los 83 trabajadores que integran el Sindicato Unión Plantas Codelco División Andina (Suplant) votarán la propuesta entregada el lunes por la estatal, en medio de la negociación que hoy los mantiene en su segunda semana de huelga.

Sumado a esto, en los próximos días, el sindicato presentará a Codelco una contrapropuesta, con miras a destrabar el conflicto.

“Estamos armando una contrapropuesta en que resumiremos los puntos con los cuales podemos cerrar la negociación”, dijo el tesorero del sindicato, Luis Rebolledo. El conflicto entre la estatal y los trabajadores tiene que ver con la extensión de beneficios que, piden, se extiendan para quienes ingresen a la división.

“Los otros dos sindicatos ya tienen estas cláusulas en sus contratos colectivos actuales. Son costo cero para la empresa. Al no tenerlos, nosotros quedamos en desmedro con respecto a los demás sindicatos”, añadió Rebolledo.