

Col. 1502/0424

**ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIA DEL COMERCIO
EXTERIOR Y DE LA INTEGRACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS - UBA**

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE COBRE A JAPÓN”

SEMINARIO DE INTEGRACIÓN FINAL

CATALOGADO

**ARCE MARICEL
DICIEMBRE 2005**

top. D. 310, H. 22232 (342)
MIPe
Tred. 2002

*“A mis padres por su cariño y contención
A Lina por su infinita bondad
A Horacio por su amistad
A Julián por su generosidad
A Julio por su diligencia y colaboración
Sin ellos este trabajo no hubiera sido posible”*

ÍNDICE

Introducción

1. *El Cobre. Sus Propiedades y Aplicaciones*
2. *Panorama Mundial del Cobre*
3. *Mercado de Cobre en Argentina*
4. *Yacimientos de Cobre Argentinos*
 - 4.1 *Catamarca*
 - 4.1.1 *Bajo de la Alumbraera*
 - 4.1.2 *Agua Rica*
 - 4.2 *Mendoza*
 - 4.2.1 *San Jorge*
 - 4.3 *San Juan*
 - 4.3.1 *Pachón*
5. *La Empresa Minera Alumbraera*
 - 5.1 *FODA*
6. *El Producto (Concentrado de Cobre)*
 - 6.1 *Estrategia de Comercialización del Producto*
 - 6.2 *Impulsores de Viabilidad del Mercado*
7. *Producción y Consumo a Nivel Mundial*
 - 7.1 *Principales Países Exportadores*
 - 7.2 *Principales Países Importadores*
8. *Marco Normativo*
9. *Nomenclatura*
10. *Aranceles*
11. *Normativas Específicas de Comercio Exterior Aplicables*
12. *Requisitos de Manipuleo y Logística de Transporte*
13. *Inspecciones*
14. *Formación de Precio y Precio de Tránsito*
15. *Identificación del Mercado. Japón.*
 - 15.1 *Sistema Arancelario*
 - 15.2 *Impuestos Internos*
 - 15.3 *Estructura de Comercialización*
 - 15.3.1 *Prácticas Comerciales*
 - 15.3.2 *Muestras y Publicidad*
 - 15.3.3 *Canales de Distribución*
16. *Potenciales Compradores. Identificación*
17. *Reglamentación y Procedimiento para la Importación de Mercaderías en Japón*
18. *Conclusiones*
19. *Costos de Exportación (Planilla de Cálculo)*
20. *Anexos*
21. *Bibliografía*

Introducción

Teniendo en cuenta el gran potencial minero argentino, y en vistas al auge exportador que este sector ha experimentado en los últimos años, en el presente trabajo abordaremos el comportamiento en la demanda de concentrado de cobre a nivel mundial, y las estrategias necesarias para seguir conquistando mercados, en forma competitiva.

Sin lugar a dudas el mercado asiático ha demostrado su predominio en los últimos años, en el procesamiento de metales, situación esta que continuará en el tiempo.

El interrogante es, si el contexto nacional y las estrategias hasta hoy implementadas, son suficientes como para posicionarnos fuertemente dentro de las importaciones de concentrado de cobre de esa región.

A fin de realizar un análisis objetivo de la situación, nos basaremos en la experiencia de Minera Alumbra y en su perfil exportador.

1. El Cobre. Propiedades y Aplicaciones

Estético, resistente, dúctil, alta resistencia a la corrosión, aleable con otros metales, capacidad de transmisión de voz y datos, alta conductividad térmica y eléctrica, hacen que este noble metal tenga múltiples aplicaciones.

La industria de la construcción es uno de los principales consumidores, utilizándolo para el cableado de las edificaciones, tuberías de agua y gas, sistemas térmicos, terminaciones, o como componente estructural y ornamental.

El cobre es utilizado para la generación y distribución de energía eléctrica, también en el campo de las telecomunicaciones, es a su vez es una opción para el desarrollo de conectividad de banda ancha.

En el campo del transporte su presencia es muy importante, es utilizado en los motores, sistemas electrónicos y sistemas eléctricos de automóviles, trenes, aviones, barcos y otros medios de movilidad.

Al ser un buen conductor térmico, resistente a la corrosión y no magnético, es utilizado en construcción de maquinarias especializadas y piezas destinadas a procesos industriales.

Encuentra aplicabilidad también, en la industria farmacéutica y agropecuaria ya sea en forma de suplementos o fertilizantes.

Finalmente también utilizado realizar utensilios domésticos y ornamentales tales como: elementos de cocina, joyería, objetos de arte, adornos, muebles, maquillajes, pinturas, instrumentos musicales y prendas de vestir.

Cabe agregar que si bien, el aluminio, el plástico y la fibra óptica, han desplazado la utilización del cobre en sus aplicaciones en la construcción, las telecomunicaciones, electrodomésticos y los medios de transporte; el cobre es compatible con la aparición de nuevas tecnologías y nuevos usos.

2. Panorama Mundial del Cobre

La producción de cobre a nivel mundial alcanzó aproximadamente 900.000 toneladas, en el 2004, (6,6%) más que en el 2003, a pesar de las huelgas en Andina Chile y Highland Valley en Canadá, además de los accidentes de Grasberg en Indonesia que redujeron las operaciones de minería a gran escala.

Chile y Perú representan de las dos terceras partes, de este incremento, debido a un aumento en sus capacidades de producción.

De acuerdo a proyecciones efectuadas por el Cooper Study Group, la producción de cobre refinado, alcanzó solamente al rededor de 560.000 toneladas (3,7%), mientras que el uso a nivel mundial ascendió casi a 900.000 toneladas (5,7%).

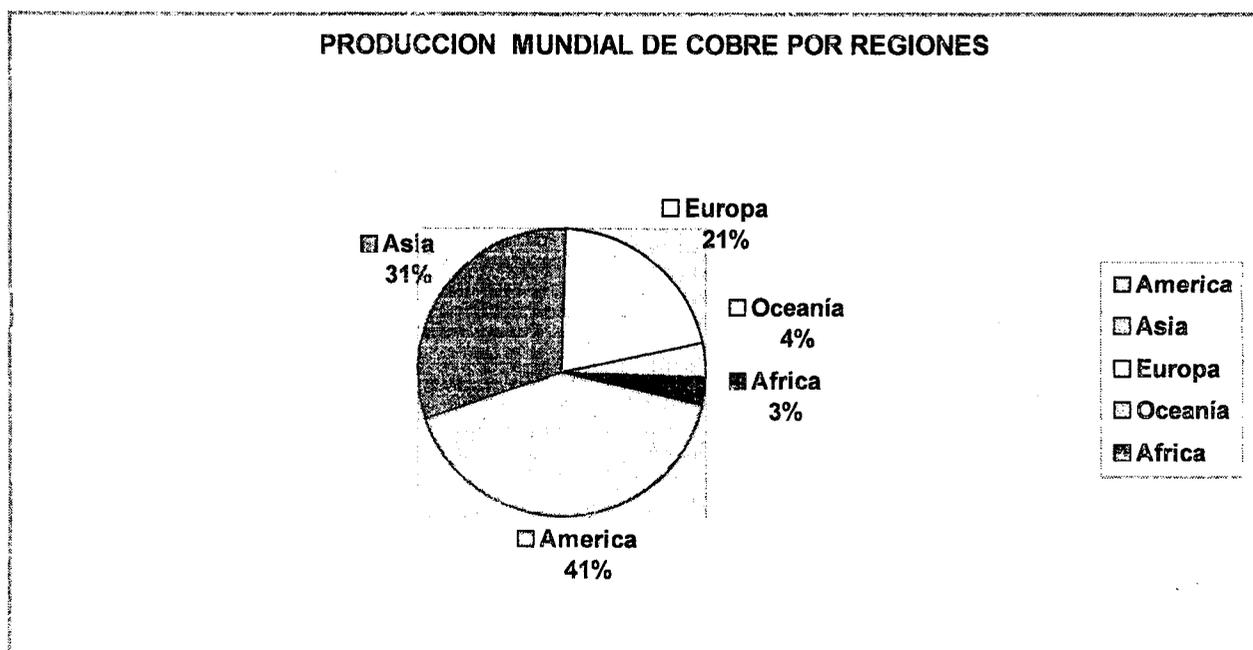
Consecuentemente, la producción deficitaria del 2003 estimada en 375.000 toneladas, proyecta incrementarse a 700.000 toneladas en el 2004.

Este aumento del consumo de cobre obedece en gran medida al sólido comportamiento de la demanda de China, a la cual se le suma el mayor dinamismo de las economías de Estados Unidos y Japón.

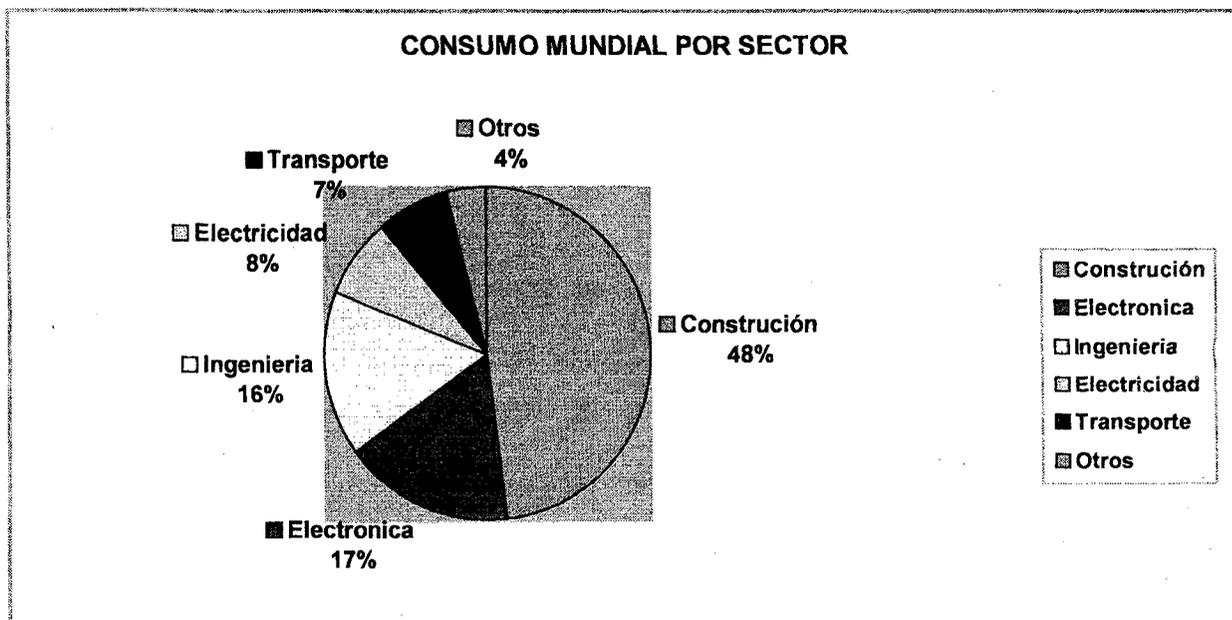
En respuesta a la contracción de la oferta del cobre, los inventarios mundiales declinaron a lo largo del 2004, mientras que el precio aumentó.

En un reciente relevamiento realizado por USGS, se estima que las reservas mundiales de cobre en tierra firme son de aproximada 1.6 billones de toneladas, mientras que las reservas que yacen en el mar podrían alcanzar las 700 millones de toneladas de cobre*

*Fuente USGS, Mineral Commodity Summaries, January 2005



Elaborado en base a datos London Metal Exchange



3. Mercado de Cobre en Argentina

Actualmente la actividad minera en nuestro país se encuentra en franca expansión, impulsada tanto por factores internos como externos.

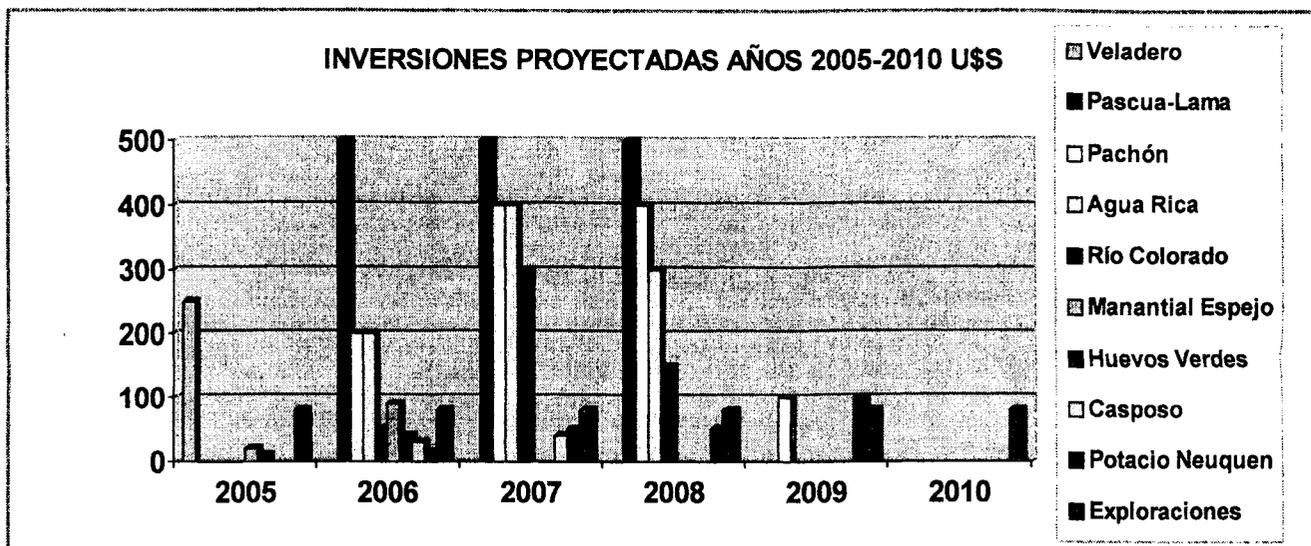
En primer lugar, cabe destacar que a partir de 1993 bajo la ley N° 21.382 se estableció un marco legal propicio para la inversión extranjera, dicha ley determinó que los inversores extranjeros recibieran el mismo tratamiento legal que los locales al amparo de la Constitución Argentina.

A partir de allí, se estableció un plexo normativo, que estimula, la inversión en el sector minero a través de beneficios como la estabilidad fiscal, exenciones impositivas y arancelarias. Precisamente en el período que comprende los años 1994 y 2004, las inversiones en explotaciones mineras alcanzaron la suma de U\$S 960 millones, según la Cámara Argentina de Empresarios Mineros.

Una superficie de más de 2.000.000 de kilómetros cuadrados inmensamente rica en depósitos minerales, un marco jurídico favorable, el incremento de la demanda por parte de los países asiáticos (Japón, Corea, China), un aumento el precio de los metales, son sin dudas factores que auguran una apuesta fuerte en el sector.

Más allá aun, si al tipo de cambio favorable para la Argentina, sumamos, que la explotación excede con creces las necesidades internas del mercado, podemos apreciar entonces que el sector minero se perfila como uno de los principales ítems en los ingresos de la economía nacional, superando incluso a las aportadas por las tradicionales exportaciones Argentinas de carne y soja.

Según recientes declaraciones la Secretaría de Minería de la Nación, la apuesta seguirá en aumento ya que en los próximos cinco años (2006-2010) se estima que las inversiones serán próximas a U\$S 5000 millones tanto en exploración como en explotación.



Elaboración propia en base a datos de la CAEM Cámara Argentina de Exportadores Mineros

TABLA DE VALORES

Proyecto	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Veladero	250					
Pascua-Lama		500	500	500		
Pachón *		200	400	400		
Agua Rica *		200	400	300		
Río Colorado		50	300	150		
Manantial Espejo	20	90				
Huevos Verdes	10	40				
Casposo		30	40			
Potasio Neuquén	15	50	50	50	100	
Exploraciones	80	80	80	80	80	80
Total	375	1240	1770	1480	180	80

Elaboración propia en base a datos de CAEM Cámara Argentina de Empresarios Mineros

* Inversiones en yacimiento de Cobres

4. Yacimientos de Cobre Argentinos

La Argentina posee un elevado potencial geológico que se concentran a lo largo de los 4.500km. de Cordillera de los Andes lindando con Chile y Bolivia.

Los cambios en el marco jurídico permitieron la puesta en marcha de proyectos cupríferos de gran magnitud en distintas provincias como San Juan, Catamarca, Salta, Mendoza, La Rioja, Jujuy.

La explotación de minerales metalíferos tuvo una fuerte incidencia al punto de representar casi el 90% de las exportaciones del sector.

Para el despegue de las exportaciones mineras argentinas fue decisiva la puesta en funcionamiento del proyecto Bajo de la Alumbrera (concentrado de cobre).

Seguidamente, haremos un análisis de los proyectos en estado más avanzado.

4.1 Catamarca

4.1.1 Bajo de la Alumbraera

UBICACION	CONCESION	EMPRESA PROPIETARIA	BIENES QUE PRODUCE	DESTINO DE LA PRODUCCION	VIDA DEL PROYECTO	ESTADO DE LA OBRA
provincia de Catamarca, Departamento de Belén, 150 km al NO de Andalgalá, a una altura de 2300 a 2650 m s.n.m	Yacimientos Mineros Agua de Dionisio – YMAD-. Corresponde 60% a la provincia de Catamarca y 40% a la Universidad Nacional de Tucumán. Los concesionarios reciben de Minera Alumbraera anualmente 20% de las utilidades	Minera Alumbraera Ltd. integrada por Xstrata de origen suizo (y Northern Orion 12.550%) y las empresas Goldcorp	concentrados minerales de cobre y oro y metal doré	exportación a refinadoras (Corea, Japón y Canadá)	15 años- , a partir del 2001	EXPLOTACION la etapa de destape del yacimiento comenzó en el segundo trimestre de 1996. La obra civil fue concluida con la puesta en marcha del concentrador y puesta a punto de toda la línea en el tercer trimestre de 1997, lo que permitió cargar el primer barco durante el último trimestre de 1997. Desde entonces el proyecto se encuentra en producción continua. con un ritmo de explotación de 320000 t/día de las cuales 87000 se procesa, 120000tn son estéril y el resto es mineral de media y baja ley AMPLIACION DE OBRA En octubre del 2003, Xstrata, anunció el lanzamiento de un programa de exploración que se extenderá por dos años de dos sistemas porfiricos de cobre /oro en Las Pampitas y San Lucas localizados a 3 y 10 km respectivamente de la mina La empresa busca identificar nuevos recursos minerales para complementar las reservas minerales conocidas. El principal objetivo es encontrar más reservas de sulfuros y poder extender de esa forma, la vida útil del proyecto

Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Minería de la Nación

4.1.2 Agua Rica

UBICACIÓN	CONCESIÓN	EMPRESA PROPIETARIA	BIENES QUE PRODUCE	DESTINO DE LA PRODUCCIÓN	VIDA DEL PROYECTO	ESTADO DE LA OBRA
Catamarca, Departamento de Andalgalá, 35 km al este del depósito Bajo de la Alumbra. Es una zona de difícil acceso, con alturas de hasta 3300 m s.n.m.		100% de Northern Orion	concentrados minerales de cobre, oro y molibdeno.		se calcula que su vida útil es de unos 30 años	FACTIBILIZADO El estudio de factibilidad culminó a fines de 2004 y a mediados de 2005 debían estar listos para una decisión de desarrollo. La construcción comenzaría en el 2006 y la entrada en producción en el 2008

Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Minería de la Nación

4.2 Mendoza

4.2.1 San Jorge

UBICACIÓN	CONCESIÓN	EMPRESA PROPIETARIA	BIENES QUE PRODUCE	DESTINO DE LA PRODUCCIÓN	VIDA DEL PROYECTO	ESTADO DE LA OBRA
Provincia de Mendoza, 90 km al NO de la ciudad capital y a 250 km al EN de Santiago de Chile. La zona está a una elevación de 2500 m s.n.m. y es de fácil acceso y durante todo el año.		Global Copper Corp.	Se estima que el depósito de San Jorge puede ser explotado mediante una operación de tipo SX/EX para producir aproximadamente 30.000 toneladas de cátodos de cobre por año durante siete años. Luego las operaciones pasarían a realizarse por medio de una molinera convencional para extraer la mena primaria (con interesantes valores de oro y plata) debajo del piso del open pit.			Factibilizado En enero de 2001, Northern Orion Explorations Ltd. , anunció la demora en la prosecución de su proyecto, hasta tanto haya una recuperación suficiente en los niveles de los precios del cobre. En el 2003 fue vendido a Lumina Copper que está revisando y actualizando la información preliminar.

Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Minería de la Nación

4.3 San Juan

4.3.1 Pachón

UBICACION	CONCESION	EMPRESA PROPIETARIA	BIENES DE PRODUCCION	DESTINO DE LA PRODUCCION	VIDA DEL PROYECTO	ESTADO DE OBRAS
Provincia de San Juan, aproximadamente a 300 km al oeste de la ciudad de San Juan, Argentina, a 3 km del límite con Chile, frente al yacimiento chileno de cobre Los Pelambres, a una altura de 3600 m s.n.m.		Noranda 100% En el país actúa como Pachón SA Minera	concentrados minerales de cobre, oro y molibdeno.			FACTIBILIZADO En el año 2003, Noranda . Llevó a cabo una completa revisión del estudio de factibilidad elaborado por Cambior Inc. en 1997. El análisis de factibilidad concluyó a fines del 2004. El proyecto está incluido en el protocolo binacional de integración minera entre Chile y Argentina de 1997, porque el cobre se sacaría por el país trasandino donde Noranda posee una refinería.

Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Minería de la Nación

5. La Empresa Minera Alumbraera

Minera Alumbraera es una empresa que se instaló en la Argentina en 1994, tres años mas tarde comenzó la explotación del Bajo de la Alumbraera, yacimientos metalíferos de cobre a cielo abierto, ubicado en la provincia de Catamarca.

Con una inversión inicial de US\$ 1.200 millones distribuida en cinco grandes proyectos, puso en marcha el emprendimiento.

Es una empresa líder en Argentina, productora de concentrados de minerales de cobre y oro dore.

El 90% de su producción anual se comercializa al Lejano Oriente, Europa y países de América del Norte y del Sur.

5.1 FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Logística implementada por la empresa ✓ Alto porcentaje de oro en el concentrado de cobre ✓ Mano de obra local muy calificada ✓ Capacitación constante del personal ✓ Competitividad en costos de producción gracias a la logística y tecnologías implementadas ✓ Política de sustentabilidad de la empresa en Educación, Salud y Proyectos Productivos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El producto es un commodity no se diferencia ✓ Dependencia del precio que fija el London Metal Exchange ✓ Al despachar la mercadería desde puerto de Rosario-Japón, el precio del flete tiene una gran incidencia ✓ Distancia del yacimiento y de la producción de concentrado de cobre tanto de puertos del pacífico como del Atlántico
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precio en Alza ✓ Próxima inversión en los yacimientos de Agua Rica podría favorecer a la empresa en caso de conformar formar una UTE o alguna forma de colaboración empresaria ✓ Marco legal propicio ✓ Se ha logrado posicionar al sector minero como un política de estado ✓ Tipo de cambio favorable posibilita la competitividad en costos de producción 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de infraestructura e inversión en redes viales en nuestro país, dificulta el manipuleo y transporte del commodity . De habilitarse el ramal ferroviario que llega a Antofagasta (Chile) se abaratarían los costos de transporte del producto hacia países asiáticos ✓ Precio del crudo, encarece el flete ✓ Argentina aún no se un gran centro de producción de concentrado de cobre, y tampoco representa un mercado con un consumo importante por lo cual la inversión en una refinería es aún distante en el tiempo ✓ La explotación de los yacimientos cupríferos de Pachón (San Juan) por parte de la firma Noranda en un futuro podría representar una fuerte competencia a nivel local para Minera Alumbreira, ya que su producción estaría enviándose a refinерías que Noranda posee en Chile

Una Visión Sobre los Efectos de la Explotación de Yacimientos Cupríferos en la Provincia de Catamarca

Catamarca, es la octava provincia exportadora de la Argentina, con envíos al exterior por alrededor de U\$S 744 y una participación en las exportaciones totales de la República Argentina en el Orden del 2,5 %.

Uno de los sectores que contribuyó al perfil exportador de la provincia fue el las explotaciones minerales, el Concentrado de Cobre y otros minerales representaron en el 2004, el 93,95% de las exportaciones totales de Catamarca.

Mientras que las exportaciones de la República Argentina representan aproximadamente el 10% del Producto Bruto Interno (PBI), las de Catamarca equivalen a alrededor del 30% del Producto Bruto Geográfico Provincial (PBG).

Siguiendo con el análisis, cabe destacar que, la explotación del yacimiento de Bajo de la Alumbraera significó la creación de 842 nuevos puestos de trabajo, con un salario promedio del orden de los \$2000 a \$4000, el 84% de los empleados del proyecto perciben remuneraciones superiores a los \$2000.

A su vez sumó a la recaudación tributaria provincial y municipal: U\$S 12 millones, equivalentes al 60% de los recursos tributarios propios.

Las obras de infraestructura que el proyecto minero del Bajo de la Alumbraera necesitó para su desarrollo, generó beneficios secundarios para las zonas de influencia y provincias cercanas. Es por ejemplo el caso de la línea de alta tensión "El bracho- La Alumbraera, línea de 220KW que recorre 202 km. Desde Tucumán hasta la mina, en su recorrido, la localidad de Santa María pudo abastecer una necesidad básica de suministro energético al interconectar la red local a la línea de alta tensión de la Alumbraera.

Las comunicaciones telefónicas y el uso de Internet de las poblaciones que se extienden desde la mina hasta Tucumán mejoraron gracias al tendido de fibra óptica utilizado por la empresa.

Finalmente las obras de mejora y repavimentación de un tramo de la Ruta Nacional N°40 y caminos de acceso a la misma, demandó para la provincia de Catamarca una inversión de U\$S 13 millones, la cual fue financiada por Minera Alumbraera en su totalidad.

Exportaciones Argentinas de Concentrado de Cobre por País y por Año

A partir del análisis del comportamiento de las exportaciones argentinas en los últimos años, observamos que los mercados asiáticos, han incrementado su demanda de modo sostenible, liderando la región se encuentra Japón, seguido de la República de Corea, India y el reciente ingreso de China y Filipinas, es un mercado que continuará su tendencia de crecimiento.

Dentro de la UE podemos destacar que Alemania ha mantenido una sólida posición, liderando el grupo, seguido de Finlandia, España y Suecia. Llama la atención la reciente participación de Bulgaria (2005) y con un volumen de importación bastante elevado, deberemos esperar su comportamiento en los próximos años y en base a cifras definitivas.

En América, Brasil ha participado en las exportaciones argentinas de concentrado de cobre de manera estable, al igual que Canadá, seguido por Chile mediante importaciones mínimas y de manera esporádica.

AÑO 2002		
Destino	US\$ FOB	Volumen-Kilos
Brasil	31,919,387	38,102,652
Canadá	31,346,746	39,889,735
Corea Dem	33,171,447	39,910,147
Corea Rep	64,757,887	79,809,101
India	20,198,960	23,983,546
Japón	145,857,181	177,889,808
España	57,195,462	69,707,990
Finlandia	63,531,390	80,699,328
Suecia	12,258,684	15,398,432
Alemania	165,231,076	200,859,213
TOTAL	625,468,219	766,249,952

AÑO 2003		
Destino	US\$ FOB	Volumen-Kilos
Brasil	40,380,838	41,675,467
Canadá	9,435,068	9,998,282
Chile	13,142,636	15,087,959
Corea Rep	157,629,845	161,675,936
India	47,794,486	49,435,676
Japón	90,530,915	89,873,801
España	30,365,605	30,649,317
Finlandia	119,295,122	113,124,839
Suecia	46,607,766	45,658,455
Alemania	159,571,694	167,785,199
TOTAL	714,753,975	724,964,931

AÑO 2004		
Destino	US\$ FOB	Volumen-Kilos
Brasil	60,199,269	42,750,438
Corea Rep	131,384,770	96,009,779
China	56,335,990	37,335,537
Filipinas	75,570,864	54,791,637
India	43,922,632	29,741,856
Japón	178,228,114	132,533,729
España	72,150,253	51,225,043
Finlandia	96,338,024	69,645,018
Suecia	29,643,599	20,989,422
Alemania	220,881,814	157,779,407
TOTAL	964,655,329	692,801,866

AÑO 2005		
Destino	US\$ FOB	Volumen-Kilos
Brasil	46,447,005	28,003,863
Canadá	22,015,814	13,882,798
Chile	1,000	83,709
Corea Rep	13,543,002	9,968,375
China	60,439,478	40,593,125
Filipinas	39,567,191	23,920,875
India	48,889,188	32,235,825
Japón	48,112,720	30,477,268
Bulgaria	69,571,943	47,212,759
Alemania	218,215,563	143,107,904
Finlandia	65,062,920	40,103,435

Elaboración propia en base a datos del INDEC
*Cifras provisionales 9 primeros meses 2005

6. El Producto (Concentrado de Cobre)

Concentrado de Cobre: pulpa espesa obtenida de la etapa de flotación en el proceso productivo, en la que se encuentra una mezcla de sulfuro de cobre, fierro y una serie de sales de otros metales. Su proporción depende de la mineralogía de la mina.

Minera Alumbraera procesa el mineral usando circuitos de trituración, molienda, flotación y concentración gravitacional. La producción anual es de alrededor de 700.000 toneladas de concentrados que contienen aproximadamente 180.000 toneladas de cobre metálico y 600.000 onzas trío de oro.

Tanto el concentrado de minerales de cobre y oro como el doré conteniendo oro, se exportan a fundiciones y refinerías internacionales para obtener los metales finales cobre y oro.

Minera Alumbraera comercializa el 90% de la producción anual de concentrados de cobre a través de contratos de venta a largo plazo: 35% al Lejano Oriente, 35% a Europa y 20% a América del Norte y Sur. El restante 10% se vende en el mercado "spot" a través de Traders.

El área de Ventas y Marketing opera en las oficinas del puerto Alumbraera y se ocupa de la administración de ventas, de las relaciones con los clientes y del control de documentos contractuales y aduaneros.

6.1 Estrategia de Comercialización del producto

Al ser un commodity sus características son

- ✓ imposibilidad de control sobre el precio, el mismo es establecido por la LME
- ✓ Escasa diferenciación

La estrategia de comercialización debe estar basada en

- ✓ Calidad, Precio y Cantidad
- ✓ Un óptimo sistema operativo y logístico en aras al estricto cumplimiento de los compromisos asumido con los importadores
- ✓ Respetar los plazos y condiciones asumidas cumpliendo en tiempo y forma

6.2 Impulsores de Viabilidad del Mercado

- ✓ Tecnológico: la virtud que tiene la explotación del Bajo de la Alumbraera, es que, la inversión se hizo hace relativamente poco tiempo, con lo cual le permite competir en costo muy favorablemente
- ✓ Normativo: es una de los mayores atractivos que tiene hoy la industria en la Argentina y está vinculado al hecho de que la ley de inversiones mineras se mantiene a lo largo del tiempo. es una norma competitiva a nivel internacional, que compete perfectamente con las normas de Perú y Chile, son bastante homogéneas.

Quedan aún pendientes, algunos aspectos que beneficiarían a la competitividad del sector minero en general.

Es necesario, el mejoramiento de la infraestructura energética, puertos y vías navegables, ferrocarriles y vías de transporte terrestres.

A modo de ejemplo el transporte de concentrado de minerales, hacia Japón es complejo y la incidencia del costo del flete es mucha, por lo tanto es a luces vistas necesaria una salida al Pacífico.

7. Producción y Consumo a Nivel Mundial

7.1 Principales Países Importadores

Principales Países Importadores de Concentrado de Cobre	
Países	Año 2004/ US\$
Japón	8.198.022.655
China	4.328.775.944
Rep de Corea	2.679.230.379
UE-25	2.200.156.032
Alemania	1.863.182.776
Finlandia	892.234.280
Brasil	888.381.546
Bulgaria	725.201.441
España	719.052.502
Suecia	663.154.708
Otros	1.550.190.497

Elaboración propia en base a United Nations Comtrade data base

De consolidarse la tendencia al aumento, del consumo en los países asiáticos, esta tendría buenas perspectivas, sobre todo si se tiene en cuenta que la mayor parte de estos países, están en una etapa temprana de desarrollo y que en lo inmediato se está asistiendo a un proceso acelerado de industrialización de Asia.

7.2 Principales Países Exportadores

Principales Países Exportadores de Concentrado de Cobre	
Países	Año 2004/ US\$
Chile	9.091.218.708
Perú	1.946.054.774
Argentina	1.808.848.565
Australia	1.285.887.296
Canadá	1.065.709.862
Papúa Nueva Guinea	611.727.970
Portugal	374.951.088
Mongolia	303.944.944
USA	291.006.891
México	246.578.648
Otros	1.042.000.620

Elaboración propia en base a United Nations Comtrade data base

Aquí podemos apreciar que los países del Continente Americano tienen una gran participación sobre la producción de cobre a nivel mundial.

Argentina se encuentra muy bien posicionada a pesar de su incipiente apuesta al sector. Con algunos proyectos de envergadura ya en marcha y con otros en estado de factibilidad, auguramos la proyección de concentrados de cobre al mercado internacional será aún mayor.

7.3 Importaciones de Japón de Concentrado de Cobre

Es importante mencionar que las mayores importaciones de cobre proceden de países en donde Japón posee importantes inversiones mineras

Importaciones de Concentrado de Cobre de JAPÓN por país		
País de Origen	Año 2003/ U\$s	Año 2004/ US\$
Australia	2.278.366.464	3.022.488.812
Chile	1.083.641.216	2.215.265.716
Indonesia	1.001.873.408	1.062.917.514
Brasil	693.168.384	828.385.106
Canadá	359.625.984	457.728.198
India	381.458.272	456.955.315
Sudáfrica	277.836.480	340.990.784
Perú	188.601.552	336.987.532
Filipinas	232.924.480	293.592.237
Papúa Nueva Guinea	205.955.280	190.645.201
Argentina	53.554.936	147.754.023
USA	59.173.944	142.637.103
México	75.070.920	127.342.843
Bolivia	18.827.196	76.215.763
China	60.522.412	53.914.763

Elaboración propia en base a United Nations Comtrade data base

Concluimos por las cifras aportadas por este cuadro que Japón en su gran mayoría se provee de concentrado de cobre desde países con salidas al Pacífico.

No es precisamente el caso de Argentina, no obstante ello, las exportaciones hacia Japón experimentaron un aumento en el 2004.

8. Marco Normativo

La legislación vigente ha propiciado la dinámica del sector minero, otro de los estimulantes es sin duda que no se aplican retenciones similares a las ganaderas y petroleras en sus exportaciones.

- ✓ **Código de Minería**
- ✓ **Ley de Inversiones Mineras N° 24.196** : Deducción de gastos de explotación, sobre el monto invertido en determinar la factibilidad del proyecto. El cálculo del Impuesto a las Ganancias incluye Prospección, Exploración, Estudios Especiales, Planta Piloto, Investigación.
Las regalías(compensación por el uso) dadas por ley 24.196 y su modificatoria ley 25.161, en su art. 22 bis, el tope fijado sobre es del 3% sobre el valor boca mina del mineral extraído.
Estabilidad Fiscal por 30 años, luego que la autoridad nacional aprueba el proyecto
Amortización acelerada (3 años) de maquinarias, construcciones, vehículos e infraestructura.
Exenciones de aranceles y tasas aduaneras por la importación de bienes de capital, equipos especiales o parte de elementos componentes de dichos bienes e insumos predeterminados por la autoridad de aplicación.
También están exentas del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta
- ✓ **Actualización de la Ley de Inversiones N° 25.429**: otorga devolución del IVA a la Exploración
- ✓ **Ley 24.402** permite la devolución anticipada y financiamiento de IVA
- ✓ **Acuerdo Federal Minero N° 24.228**: otorga una exención de retenciones a las exportaciones, una deducción del 100% del impuesto a los combustibles líquidos y exención del impuesto al cheque y autoriza a no ingresar al país el 100% de lo producido por sus exportaciones.
- ✓ **Códigos de Procedimientos locales**
- ✓ **Leyes federales especiales**

9. Nomenclatura

Dentro de la Nomenclatura Común del MERCOSUR, el concentrado de Cobre se encuentra en la Sección V Capítulo 26: Minerales metalíferos, escorias y cenizas

10. Aranceles

POSICIÓN ARANCELARIA NCM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD ESTADÍSTICA	DERECHO EXPORTACION	REINTERO-EXTRAZONA	DERECHO IMPORTACION EXTRAZONA	DERECHO IMPORTACION ESPECIFICO ANUARIO
2603.00.90	Concentrado de Cobre	Kilogramo	10%	0%	3,5%	0%

11. Normativas Específicas de Comercio Exterior Aplicables

✓ Envíos en Consignación

El concentrado de cobre se encuentra comprendido en el régimen de envíos en consignación en los términos de los decretos 637/79, 975/98, 482/02, resolución (M.P.) 62/02 y (A.N.A.) 3293/84

“Los envíos en consignación de la totalidad de las mercaderías comprendidas en la NCM, con exclusión de las mercaderías prohibidas o suspendidas. El plazo no podrá superar los 180 ds, contados desde la fecha de la oficialización del permiso de embarque ante la DGA.

Transcurrido ese plazo, sin haber efectivizado la venta, deberá reingresarse la mercadería en el plazo de 60 ds adicionales. De concretarse la operación de venta, las mercaderías gozarán, si les correspondiere, con los beneficios promocionales vigentes a la fecha de oficialización de la documentación aduanera (reintegros, etc).

✓ Derechos de Exportación

Resolución (M.E.el.) 11/02 (Guía 612, Pág.24718) (E.C.E. 147, Pág. 8916) fija un derecho de exportación del 10%. El mismo se adicionará a los ya vigentes sean éstos permanentes o transitorios.

“El régimen general establecido en el Código Aduanero (arts. 724 a 760) determina que el derecho de exportación aplicable, es el vigente a la fecha de registro de la operación. Para el pago del tributo se acordará una espera de 15 ds corridos, sin interés, a contarse del día siguiente al libramiento de la mercadería”

✓ Régimen cambiario: Ingreso de divisas

Por Res. 120/03 SICM (B.O.30/04/03) modifica los plazos para el ingreso y negociación de divisas estableciendo que, para los productos comprendidos dentro del Capítulo 26 NCM le corresponden CIENTO OCHENTA DÍAS CORRIDOS de plazo

“El banco interviniente procederá a pagar a los exportadores los importes que resulten, con la documentación suministrada por la A.N.A, utilizando el tipo de cambio, para la conversión de la moneda extranjera en moneda nacional de curso legal, cierre comprador del Banco de la Nación Argentina del día anterior al de efectuarse su pago o acreditación en cuenta al exportador siempre que previamente se hayan negociado las divisas correspondientes o se haya entregado la documentación pertinente en los casos de operaciones financiadas de acuerdo con las normas establecidas por el Banco Central de la República Argentina”

✓ Reintegros

Reintegro a la exportación establecido por decreto 690/02 (B.O 2/5/2002)

“Los exportadores de mercaderías manufacturadas en el país nuevas y sin uso, con carácter oneroso tendrán derecho a obtener el reintegro total o parcial de los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores en las distintas etapas de producción y comercialización.

Dicho reintegro se aplicará sobre el valor imponible definido en el artículo 735 y siguientes de Código Aduanero a partir del valor FOB, FOT, FOR, de la mercadería a exportar al que se deducirá el valor CIF de los insumos importados directamente por el exportador, incorporados a la misma y el monto abonado al exterior en concepto de comisiones y corretajes. Para dicho cálculo se tomará como base exclusivamente el valor agregado producido en el país

Los productos importados por el exportador e incorporados al producto exportado se benefician con el draw-back, en la medida que corresponda, arts 820 a 824 (C.A).

Las sumas percibidas en concepto de reintegro están exentas de impuesto a las ganancias, no así las cobradas en concepto de draw-back, que están alcanzadas con dicho impuesto. Para cobrar el reintegro, debe previamente reingresarse el contravalor en divisas de la exportación y abonar los eventuales derechos de exportación”.

12. Requisitos de Manipuleo y Logística de Transporte

El material se transporta desde la mina hacia la planta procesadora en camiones cisternas, allí se inician los procesos de trituración, molienda, flotación y contracción gravitacional.

Una vez obtenido el concentrado de minerales de cobre, con un contenido de 63% de sólidos se transporta por un mineraloducto de 316 km, y va desde la mina a la planta de filtro de Tucumán en Cruz del Norte, allí se le saca el agua un 9% de humedad, luego el producto se carga en los vagones nuevamente con un agregado de 7% de humedad, porque si se le sacara toda el agua, el producto es tan volátil que se vuela. Se transporta en locomotoras propias, hasta el puerto. Una vez allí el concentrado se descarga mediante excavadora, luego se lo transfiere a un silo que cuenta con una capacidad de 60.000 toneladas métricas.

El concentrado de los vagones se descarga mediante una excavadora, Luego se lo transfiere a un silo que cuenta con una capacidad para 60.000 toneladas métricas. Finalmente se carga en barcos rumbo a destino. Esta última operación se realiza en el muelle de carga de Puerto Alumbraera, es el último muelle sobre el Río Paraná apto para operar con buques de hasta 32 pies de calado. El muelle está diseñado para recibir y operar con buques tipo “Panamax”, de hasta 60.000 toneladas de capacidad de carga.

13. Inspecciones

Por cuestiones de seguridad y política ambiental el interior del mineraloducto está revestido con polietileno de alta densidad.

El agua se trata en la planta de filtros en Tucumán, y se analiza en el laboratorio que está calificado a normas ISO 17025.

En el Laboratorio, el filtrado del agua que procedente de la suspensión se somete a procesos de tratamientos primarios, secundarios y terciarios. En este sentido, Minera Alumbraera cumple con las normas de calidad provinciales, nacionales y del Banco Mundial. Previa a la carga de los barcos, el material pasa por una estación de muestreo y una báscula dinámica para el control del producto.

15. Formación de Precio y Precio de Transferencia

Evolución del Precio del Cobre

Históricamente ha quedado demostrado que el precio del cobre tiene un comportamiento pro-cíclico, pues tiende a subir en las expansiones económicas y a caer durante las contracciones. La frecuencia y la amplitud de las fluctuaciones del precio del cobre dependen también de la interacción de la oferta y de la demanda, variables estas que no necesariamente se mueven de acuerdo al ciclo económico.

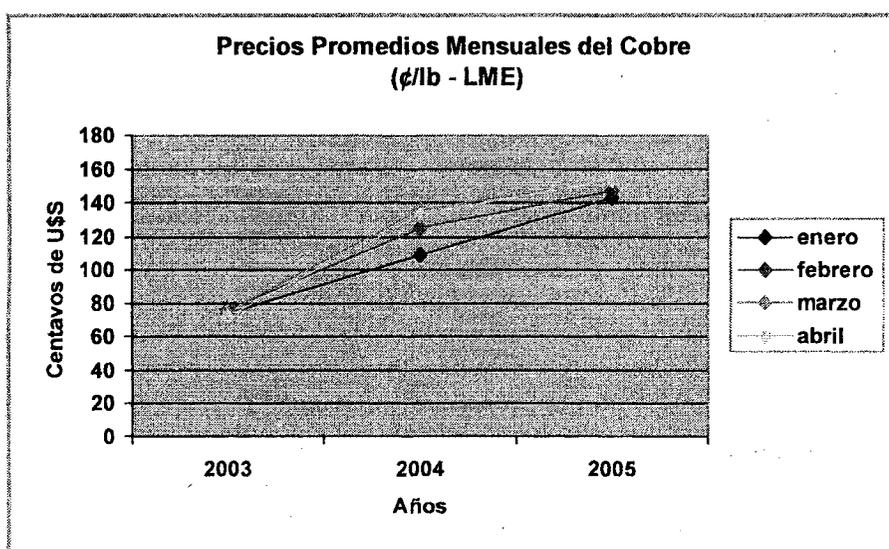
Los países demandan cobre en función de su actividad industrial y del desarrollo tecnológico, que determinan la intensidad del uso.

Es precisamente, los desajustes entre oferta y demanda lo que determina el nivel de inventarios y de precios.

El cobre además de ser un insumo productivo, es también utilizado con fines especulativos en las principales bolsas de metales del mundo y se lo considera un refugio financiero en épocas de crisis.

Entre los efectos particulares que incrementaron la cotización a partir del 2004 se destacan, el aumento de la demanda de consumidores de peso como China e India, que además redujeron las barreras para su comercialización. La recuperación de las Economías de Estados Unidos y Japón.

Por otra parte la depreciación del dólar en los mercados internacionales, aumentó la demanda de los metales, como reserva de valor por parte de los inversionistas.



Elaboración propia en base a datos COCHILCO

TABLA DE VALORES (¢/lb - LME)

Mes	2003	2004	2005
Enero	74,737¢	109,931¢	143,789¢
Febrero	76,376¢	125,170¢	147,585¢
Marzo	75,250¢	136,473¢	153,296¢
Abril	72,007¢	133,752¢	154,398¢
Promedio Anual	80,734¢	130,106¢	149,562¢

Fijación de Precio

Cada día el LME anuncia un conjunto de precios oficiales que se determinan por contratación a viva voz.

La industria a nivel mundial (productores, fundidores, almacenistas, comerciantes, usuarios finales) se vale de estos precios como base en los contratos para el movimiento de metales físicos a través del ciclo de producción.

Existen básicamente dos tipos de agentes que operan en dicha bolsa:

Hedgers: Productores, comerciantes o industriales que buscan protección contra los cambios desfavorables en los precios, tomando una posición en el mercado de futuros que sustituya temporariamente a la compra o venta de la mercadería

Especuladores: Inversores que quieren lograr una ganancia anticipando los cambios de precios de la mercadería.

Los usuarios de la bolsa para propósitos de cobertura, tienen generalmente contratos a largo plazo de metal físico con los productores o consumidores de su selección y se valen de la bolsa fundamentalmente para asegurar los precios. Normalmente solo aceptan metal de los inventarios en almacén de la LME, en situaciones marginales en tiempos de escasez.

Así los productores, pueden vender en la bolsa a futuro toda o parte de su producción si el precio en ese momento es alto, lo que asegura beneficios bastante buenos. Esto resulta incluso más atractivo si el productor considera que el precio puede ser mas bajo en el momento de la entrega. Esta compensación entre productores y vendedores para el objetivo de dar cobertura explica por qué la cantidad de metal que se acuerda comprar y vender conforme a los contratos del LME es significativamente mayor que el volumen de metal transferido como resultado de los contratos de esta bolsa.

Tendencias del Precio hacia Futuro

En lo que va de año los precios de los metales básicos (cobre es uno de ellos) a pesar de algunos altibajos, han mostrado un comportamiento estable al alza.

*Existen dos criterios**

El primero: es que el mercado ya tocó techo este año de forma abrupta, bajo la presión de los fondos que se refugiaron desde finales del pasado año en estos metales y están en fase de liquidación. De aquí se deduce que debe ocurrir una reorganización considerable.

El segundo: es la consideración de muchos, de que esta reciente declinación del mercado no debe marcar el fin del auge de los metales básicos solo por la última corrección, ya que en el ciclo de estos commodities se han visto correcciones mayores que esta y no ha sido el final de todo.

El rápido crecimiento económico de China y la India, unido a la debilidad del dólar y el alza de los precios del crudo, han sido los pilares de la dirección, en meses recientes, de los precios de los metales básicos hacia sus más altos niveles en décadas, pero no podemos olvidar que también hay mucha especulación en el mercado.

* Fuente: Roxana Espinosa "Banca de Inversiones del Banco de Inversiones S. A"

Contrato de Venta

Spots: Son contratos en donde se pacta el pago en efectivo. Precio Spot es el Precio de un activo en el mercado de contado

De Suministro: Contratos a largo plazo (tres a cinco años, pero pueden haber contratos de mayor o menor duración) en los que se pacta pagos financiados.

Subcontrato de Ajuste de Precio

El periodo de formación de precio sería 120 a 180 ds, y para ese plazo se acuerda un precio que puede tener alguna cláusula de ajuste, si el precio de mercado en cada momento se aparta mucho del acordado.

Actualmente se aplica un plazo de seis meses posteriores al despacho, el período de ajuste es más largo porque el precio está muy alto y los compradores suponen que los precios en algún momento va a bajar.

Es una jugada, porque si el precio sigue creciendo, el producto es cada vez mas caro

Precio de transferencia del concentrado de Cobre

El precio base se obtiene del determinado en la LME (Bolsa de Metales de Londres)

Ese precio base se aplica según tres métodos:

Fórmula A:

Precio del día de arribo del material, desfasado en un mes.

Ejemplo: Fecha de arribo: 15/ 05/ 2003

Precio Base para el cálculo: el de Bolsa al 15/06/2003

Formula B:

Precio de arribo del material, desfasado en dos meses.

Precio Base para el cálculo: el de Bolsa al 15/07/2003

Formula C:

Promedio de los anteriores.

$(\text{Precio } 15/6/03 + \text{Precio } 15/7/03) / 2$

Cálculo Precio de Transferencia

	PRECIO BASE
(MENOS)	“Tratamiento”
	“Refinación”

	PRECIO VENTA
(MENOS)	“Seguro”
	“Flete”

	PRECIO TRANSFERENCIA

Modalidad de cobro de las exportaciones

El caso particular de Minera Alumbreira, el yacimiento de Bajo de la Alumbreira, tienen un alto porcentaje de contenido de oro, de su explotación obtiene un producto (el cobre) y un subproducto (el oro).

La modalidad del cobro varía según el tipo de producto:

- ✓ El oro doré se cobra en efectivo a los 3 o 4 ds. del despacho.
- ✓ El cobre por su parte presenta distintas modalidades, en la mayoría de los casos hay un anticipo de 30, 60 ds. Y un ajuste final una vez que concluye el período de formación

de precio. El período de formación de precio, es la segunda etapa y fluctúa entre 120 y 180 ds.

La forma de instrumentación del cobro: depende en gran medida de la confianza entre partes

- ✓ La carta de crédito es el instrumento más utilizado, por la seguridad que otorga. Al ser el objeto de negociación un metal, es como transferir dinero en efectivo, de allí la necesidad de tomar mayores recaudos.
- ✓ Cuenta Corriente Mercantil, Cobranza documentaria con o sin aval son otro tipo de instrumentos idóneos, cuando la trayectoria de negocio entre partes es sólida.

16. Identificación del Mercado. Japón

JAPÓN

Nombre Oficial: Japón

Sistema de Gobierno: Monarquía Constitucional

División Administrativa: Japón está dividido en 47 prefecturas

Ubicación: Japón está situado en el extremo oriental del continente asiático, entre el Mar del Japón y el Océano Pacífico.

Superficie: 378.000 km². El territorio es un archipiélago formado por más de 3.000 islas. La mayor parte de la población se encuentra concentrada en las 4 islas principales:

Honshu (la central y más grande sobre la cual se encuentra el gran corredor industrial ubicado entre Tokio y Kobe), Hokkaido (al norte), Shikoku (la más pequeña) y Kyushu (la más septentrional).

Tres cuartas partes del territorio japonés están formadas por montañas y dos tercios por bosques. Se dice que la zona habitable es de solo un cuarto de la superficie.

Capital: Ciudad de Tokio, población: 12.064.000 personas

Clima: La mayor parte del territorio se encuentra en la zona templada con un clima monzónico húmedo, durante el verano soplan los vientos del sudeste provenientes del Océano Pacífico y durante el invierno soplan los provenientes del continente euroasiático. Japón tiene cuatro estaciones bien marcadas, pero al ser muy extenso de norte a sur (3.000 km), sus extremos, Hokkaido y Okinawa, gozan de climas muy distintos: a fines de marzo, es posible bañarse en Okinawa y esquiar en Hokkaido.

Población: 127.291.000 personas.

Desastres naturales: son frecuentes los tifones y lluvias torrenciales, las erupciones volcánicas y los terremotos, no así los tornados.

Bandera e Himno nacional: La bandera nacional japonesa es conocida como hi-no-maru, un círculo rojo en el centro que simboliza al sol en medio de un campo blanco.

La lírica del himno Kimigayo está basada en un poema waka escrito hace más de un milenio. Expresa el deseo de prosperidad nacional y paz duradera.

Economía: Japón es la segunda economía del mundo y uno de los países cuya población cuenta con mayor poder adquisitivo. El ingreso per capita de Japón fue en 2003 de US\$ 34 mil. Multiplicando ese ingreso per capita por 125 millones de consumidores se puede entender porqué las principales empresas del mundo tienen un pie en Japón

Zonas de Desarrollo: Tokio, el centro comercial y financiero del país, tenía una población (según estimaciones para 2004) de 8.137.651 habitantes. Otras ciudades importantes son Yokohama (3.495.117 habitantes), destacado puerto marítimo y centro industrial; Osaka (2.495.769 habitantes), importante puerto marítimo, terminal aérea y uno de los mayores centros financieros de Japón; Nagoya (2.122.977 habitantes), destacado centro industrial; Kioto (1.386.309 habitantes), la capital histórica, famosa por su artesanía y por ser centro industrial; y Kōbe (1.488.637 habitantes), destacado puerto marítimo y núcleo de transportes. Otras 75 ciudades tienen poblaciones superiores a los 250.000 habitantes

16.1 Sistema Arancelario

El comercio exterior es esencial para la economía japonesa, pues el mercado interior es capaz de absorber por completo los bienes manufacturados que produce la industria nipona. Por otro lado, como Japón tiene que importar la mayoría de las materias primas de las que depende su industria, el país también debe exportar una buena proporción de su producción anual, con el fin de mantener una balanza comercial favorable.

Si bien es verdad que Japón tiene, en promedio, uno de los aranceles más bajos del mundo (el promedio simple de los aranceles aplicados es 2.9%, según datos del año 2002), existe una gran dispersión entre sectores. Los sectores relacionados con la agricultura presentan niveles muy superiores: Animales vivos y productos del reino animal (19%), Productos del reino vegetal (20.5%), Industrias alimenticias, bebidas y tabaco (18.5%). Una parte importante de los productos agrícolas cuentan con elevados picos arancelarios: arroz (900%), lácteos (620%), legumbres (530%), trigo (200%).

No obstante se puede observar una tendencia decreciente en los aranceles sobre productos agrícolas acorde con los acuerdos de la OMC, y en muchos sectores clave para la economía japonesa como autos, autopartes, software, computadoras, y maquinaria industrial el arancel vigente es 0%.

Japón impone cuotas arancelarias al 2.1% de las posiciones arancelarias, en especial para productos agrícolas.

En dicho país también juegan un rol importante las medidas sanitarias y fitosanitarias y la presencia de empresas comercializadoras estatales.

Japón no es un mercado de fácil acceso, además de las normas sanitarias e industriales que regulan el comercio como en cualquier otro país de similar desarrollo relativo, existe una serie de normas y prácticas comerciales que son únicas y de difícil entendimiento para una empresa extranjera. Adicionalmente, del alto nivel de exigencia en términos de calidad de bienes y servicios, demanda el cumplimiento estricto de los plazos de entrega.

Se concluye entonces que para ingresar al mercado, una empresa debe tener bastante experiencia en materia de comercio exterior.

Tratamiento Arancelario para el Concentrado de Cobre

El concentrado de cobre, ingresa a Japón libre de aranceles obedeciendo a la política generalizada de dicho país aranceles bajos y libre acceso al mercado interno de productos, para el abastecimiento de la población en general o bien para algunos sectores industriales. Por otra parte, este es un insumo esencial para la industria electrónica, software, automotriz, de telecomunicaciones y construcción entre otras, sin duda motores claves de la economía japonesa.

16.2 Impuesto Internos

Además de los aranceles, el impuesto sobre el consumo (5%) es recaudado sobre todos los artículos vendidos en Japón.

Este impuesto es calculado sobre el valor CIF del producto más el derecho de importación

16.3 Estructura de Comercialización

16.3.1 Practicas Comerciales

- ✓ Los Contactos Personales: En Japón los contactos personales son sumamente importantes. Esto es así tanto en la instancia de entablar relación con un distribuidor japonés, como en etapas subsiguientes, cuando ya contándose con el distribuidor resulta conveniente cortejar a los clientes del distribuidor. Visitas constantes y contactos permanentes son interpretados como una demostración de compromiso con el mercado japonés, además resultan un excelente modo de obtener información sobre la operatoria del mercado.
- ✓ Constancia y Perseverancia: En algunas ocasiones los exportadores argentinos no demuestran la constancia y perseverancia a la que están habituados tanto sus competidores de otros países como sus potenciales contrapartes japonesas. En Japón, difícilmente operaciones pueden ser cerradas como consecuencia de una primera visita o un primer contacto. Entablar relaciones en Japón exige un esfuerzo inicial superior al que pueden demandar otros mercados. Como contraparte, debe señalarse que una vez establecida una relación, estas tienden a ser sumamente estables, duraderas y fructíferas. A su vez, otro error frecuente de exportadores argentinos es la renuencia a llevar a cabo una tarea de apoyo a sus distribuidores japoneses. Resulta importante evitar que estos implementen una estrategia de comercialización conservadora, de bajo volumen de venta y altos márgenes, que si bien puede proteger sus propios intereses, también deja sin desarrollar plenamente el potencial de ventas del producto argentino.
- ✓ Conocer la Cultura Japonesa: Buena parte de las ventas en Japón dependen de una buena capacidad negociadora y de saber mantener relaciones cordiales con los japoneses. Si bien el conocimiento del idioma japonés es una aspiración a la que pueden acceder pocos exportadores argentinos, habitualmente es bien recibido el uso de algunas palabras, giros o saludos en este idioma. Conocimientos, o al menos interés, en algún aspecto de la cultura japonesa es otro elemento que puede contribuir a lograr contactos personales más estrechos. Resulta importante ser honesto y directo en toda ocasión, evitando que esta actitud sea percibida como altiva o dominante.
- ✓ Saber Adecuarse a las Prácticas Comerciales Locales: Los contactos iniciales con empresas japonesas habitualmente son formales y se realizan a los niveles ejecutivos de la empresa. Negociaciones más detalladas con frecuencia se llevan a cabo en los niveles operativos de la empresa. Generalmente, la primera reunión se emplea para que las contrapartes se conozcan, se expliquen los intereses y lineamientos generales de la parte visitante, y que ambas partes se "midan" entre sí. Suele seguir una sucesión de reuniones con diferentes estamentos de la compañía. Las negociaciones habitualmente proceden en forma lenta ya que la parte japonesa puede preferir que no haya un acuerdo a ser luego criticada por un error.
- ✓ Uso de Intérpretes: Si bien muchos ejecutivos japoneses hablan algo de inglés, los servicios de una buena intérprete previamente instruida en los temas a tratar - si bien caro - generalmente resulta conveniente para evitar problemas de comunicación.

- ✓ **Contratos y documentos comerciales:** Algunas empresas, después de muchos años de vinculación con sus contrapartes japonesas, optan por continuar operaciones comerciales sin la firma de un contrato firmado. Sin embargo, para relaciones incipientes estos son habituales ya que contribuyen a satisfacer requerimientos impositivos, legales y de aduana. Las compañías japonesas prefieren contratos cortos y no muy específicos, las compañías argentinas prefieren entrar en mayores detalles respecto a derechos y obligaciones. Se entiende que la mejor manera de encarar un contrato es entenderlo como parte de un conjunto de esfuerzos más amplio, destinados a la creación de un buen clima de entendimiento y comprensión de las expectativas y obligaciones mutuas a las que las partes se sujetan, y no como una herramienta para la eventualidad de un juicio.

- ✓ **Los Niveles de Precios:** La evolución de la economía japonesa en los últimos años, (bajo nivel de actividad económica, caída del consumo, suba del desempleo, etc.) así como fluctuaciones del tipo de cambio registradas por el yen respecto a otras divisas fuertes hacen con que el precio de un producto se haya constituido en una consideración importante para el consumidor japonés. El consumidor japonés todavía encuentra importantes la calidad y atributos específicos de un bien, y muchos todavía están dispuestos a pagar más por calidad superior, pero el precio va cobrando mayor importancia a la hora de la decisión de compra. La consideración del "valor" de un bien y de conseguir algo más "barato" son ambos conceptos que están cundiendo entre el consumidor japonés.
 La capacidad de competir en términos de precio exclusivamente ha abierto nuevas puertas para los productos extranjeros en los últimos años. De hecho, la situación económica reciente de Japón ha ayudado a convencer a muchos japoneses que los productos extranjeros, a igualdad de precios con los fabricados localmente, pueden ser de igual o superior calidad. Al respecto es importante tener en cuenta que los precios de desembarque no son las únicas consideraciones que debe considerar una empresa que exporta a Japón. Como ya fue señalado, los costos de distribución en Japón son altos y pueden descolocar a los productos importados. Cabe mencionar que, los fletes entre el puerto de Osaka y Tokio pueden ser hasta 3 veces el costo del flete entre la costa oeste de los EE.UU. y Osaka, o 2 veces el costo del flete entre Hong Kong y Tokio.

16.3.2 Muestras y Publicidad

El mercado japonés es uno de los más diversificados del mundo. Cada producto y cada sector tiene sus propias especificidades y no existen reglas generales que valgan para saber cómo proceder en materia de muestras y material de publicidad.

Respecto al envío de muestras, como regla general se puede decir que:

- ✓ La normativa que rige el ingreso de productos a Japón es válida para las muestras. Las mismas deben cumplir el mismo requisito que un envío comercial.

- ✓ Respecto al material de publicidad, si bien los primeros contactos con empresas japonesas pueden ser hechos con folletería en idioma inglés, una empresa que tiene intenciones de ingresar a este mercado debe considerar preparar material en idioma japonés. Como el costo de preparación del material en japonés es elevado, se

recomienda al potencial exportador no llevar a cabo una simple traducción de material existente, sino que interiorizarse sobre las características del mercado japonés y preparar material acorde.

16.3.3 Canales de Distribución

El sistema de distribución japonés es complejo y costoso, lo que en buena parte explica el diferencial entre los precios que paga el consumidor japonés y los precios que pagan los consumidores del resto del mundo.

La década del 90 ha sido un período difícil para la distribución japonesa. Esta se ha visto sometida a fuertes presiones que han inducido cambios en algunos aspectos de la comercialización a medida que tanto el consumidor como el sector oficial han ido reconociendo la necesidad de hacer más eficiente la economía. No obstante algunos cambios sustanciales producidos, muchas prácticas y sistemas tradicionales persisten y en los hechos el sistema de distribución - en muchas ocasiones - se constituye en una barrera importante a la importación de bienes y servicios.

Japón es conocido por los numerosos canales de distribución que tiene que pasar un producto importado antes de llegar al consumidor japonés. Las famosas tradings "sogo sosha" y otras compañías de comercialización se encargan de importar una gran parte de los productos que Japón consume, lo cual encarece el precio final del producto.

Sin embargo, este sistema es muy eficiente en el sentido de que permite colocar un producto en cualquier punto del país.

Al momento de introducir un producto al Japón, es aconsejable hacerlo por medio de las tradings o en todo caso asociarse con un importador japonés para que lo guíe en la enmarañada selva del sistema de distribución japonés.

No obstante, últimamente, desde comienzos de esta década, como consecuencia de la liberalización de las reglas de importación en la economía japonesa, hay muchos nuevos importadores que traspasan los convencionales canales de distribución y hacen que los productos importados lleguen al consumidor final a un precio menor que un tradicional importador como las "sogo sosha"

17. Potenciales Compradores. Identificación

La producción en su totalidad se exporta debido a que no hay planta de tratamiento en el mercado local.

Las plantas de tratamiento en el mundo están asociadas o a los grandes centros de producción o a los grandes centros de consumo.

La Argentina hoy por hoy no reúne ninguna de las dos virtudes, porque no está desarrollada la industria minera, está en etapa de desarrollo y en cuanto al consumo en Latinoamérica aún no tiene mucha envergadura.

La mayor parte de los procesadores están en Japón, Corea, India, Canadá, Alemania, España, Finlandia, España.

Minera Alumbrera comercializa el 90% de la producción de concentrados de cobre a través de contratos a largo plazo con fundiciones y refinadoras.

El restante 10% lo vende en el mercado "Spot" a través de las Traders.

18. Reglamentación y Procedimiento para la Importación de Mercaderías en Japón

Permiso de Importación:

Toda persona que desee importar mercaderías debe declararlas ante el Director-General of Customs y obtener el permiso de importación previo pago de una tasa (Customs Law, artículos 67 a 72).

La declaración debe ser hecha completando un formulario de importación mediante una declaración de la cantidad u el valor de las mercaderías como también otras particularidades. Esta declaración debe ser hecha en general, después de que la mercadería ha sido llegada a un área especialmente designada.

En casos específicos previa aprobación del Director-General of Customs, la declaración

Artículos Prohibidos por Ley

- ✓ Opio, narcóticos, drogas y estimulantes.
- ✓ Armas de fuego, municiones, partes de armas de fuego.
- ✓ Falsificaciones de monedas, papel moneda etc.
- ✓ Libros, dibujos, o cualquier otro artículo que atente contra la seguridad o la moralidad del público.
- ✓ Artículos que infrinjan los derechos de patentes, marcas, derechos de autor, etc.

Verificación de otras Leyes y Regulaciones

Algunas mercaderías importadas pueden tener un efecto negativo sobre la industria, economía, higiene o seguridad pública y moral.

Ese tipo de mercaderías entran dentro de las restricciones de importación determinadas por ley.

Otras normativas aplicables a la importación de mercaderías

- ✓ Normas de control de cambios y divisas
- ✓ Normas relativas a mercaderías prohibidas o restringidas
- ✓ Leyes de protección a la vida silvestre
- ✓ Leyes de posesión de armas de fuego
- ✓ Leyes sobre sustancias peligrosas
- ✓ Leyes de patentes de medicamentos
- ✓ Leyes de sanidad animal y vegetal
- ✓ Leyes y regulaciones sobre narcóticos

19. Conclusiones

Todo indica que el consumo de cobre en los países asiáticos continuará su tendencia alcista. Japón, Corea, China e India poseen economías fuertemente industrializadas y con perspectivas de crecimiento.

Por otra parte, la complementariedad comercial que experimentan Japón, China e India, ha impulsado una fuerte apuesta de capitales japoneses en el sector manufacturas y software en estos países.

Haciendo un análisis del comportamiento económico de Japón y sus aliados comerciales concluimos que, incidirá positivamente en la demanda de concentrado de cobre en esa región.

Al inicio de este trabajo el gran interrogante era si, el contexto nacional y las estrategias hasta hoy implementadas, eran suficientes como para posicionar fuertemente, el concentrado de cobre argentino dentro de las importaciones de Japón.

Finalmente creemos que si bien Argentina ha avanzado mucho en las políticas de promoción del sector minero, queda aún mucho camino por andar.

La dificultad mayor está dada por las características geográficas de nuestro país, los yacimientos cupríferos, en general se encuentran distantes de los puertos, por lo tanto el trayecto de transporte interno es mucho.

A esto debemos sumar que, por falta de una salida hacia el pacífico, el costo del flete a Japón es elevado.

Creemos que el mejoramiento de las infraestructuras viales y energéticas que acompañen a las inversiones privadas y les aseguren calidad en los servicios y rentabilidad, son indispensables. Las condiciones en el mercado internacional del cobre son propicias, cabe entonces al sector público, planificar cuidadosamente una estrategia sostenible en el tiempo y realizar las inversiones necesarias.

20. Costos de Exportación Planilla de Cálculo

21. Anexos

Marcelo Bucco <mbucco@jrwilliams.com.ar> escribió:

Mari,

Te comento que un Panamax estaria trabajando con capacidad ociosa porque el puerto de San Lorenzo tiene un calado de 33 pies o ses que se podrian cargar hasta 37000 TN, un Panamax carga 70000, o sea te quedaria medio barco sin utilizar.

No se quien te dio esta informacion, la chequee y en el puerto de San Lorenzo NO ingresan Panamax.

El costo por ingresar un Panamax a San Lorenzo es de 100 mil USD, mientras que un granelero tiene un costo de 65 mil usd.

Los conceptos que integran al gasto portuario son:

- Practicaje de Rio, Recalada / San Lorenzo y la vuelta
- Peaje
- Practicaje de puerto.
- Derechos de entrada
- Amarre / Desamarre
- Costo diario del muelle
- Serenos
- Encargado del buque
- Inspectores (Migraciones - Sanidad - Aduana)
- Gastos Menores (uso de auto , e mail, etc)

* para tu info, Bahia Blanca tiene un calado de 45 pies, 60 mil TN.

* el precio del flete puede internacional ronda los 50 usd X tn.

espero haberte ayudado, cualquier otra consulta a tu disposicion.

slds.

Lic. Marcelo D. Bucco
S.A. Maritima y Comercial J.R. Williams
Import Departament
Tel.: (5411) 5281-2015
Cel.: (5411) 155-183-5353
Fax.: (5411) 5281-2001

A: ladocaa@yahoo.com.ar
CC: Jorge_Kawaguchi@hotmail.com
Asunto: Posgrado UBA - Japón- Cobre-
De: Jorge_Marchini@jetro.go.jp  Añadir a la Libreta de contactos
Fecha: Thu, 10 Nov 2005 06:04:44 +0900

A Mariel Arce

Mariel

He estado últimamente con muchos viajes de trabajo. De todas formas, pude llevar adelante averiguaciones para su estudio sobre la exportación de cobre a Japón

Acabo de recibir información sobre la participación de los grupos japoneses en el negocio de la producción de cobre de Chile.

Le indico cuáles son sus inversiones. Es muy importante tener en cuenta que en general estas empresas están participando en forma minoritaria por su interés de estar vinculadas a la fuente de abastecimiento de cobre .

Escondida- participación en el paquete accionario- Mitsubishi Corporation -6%-, Nippon Mining & Metals -2%-, Mitsubishi Materials -2%-s

Candelaria : Sumitomo Metal Mining - 15%- , Sumitomo Corporation - 9%-

Collahuasi Nippon Mining & Metals. Co. Ltd., Mitsui Mining Co.Ltd, Mitsui & Co- (todas suman alrededor del 30%)

Los Pelambros: Marubeni Corporation,, Nippon Mining & Metals, Mitsui Mining, Mitsui & Co - suman 25%-

Mitsubishi Materials y Mitsubishi Corporation- suman 15%-

Atacama Koza: Nittetsu Mining. Co. Ltd- 60%-

Observará que la mayor parte de las firmas están vinculadas a las denominadas "Sogo Shosha" o grandes trading companies japonesas. A los efectos informativos le indico los datos de las oficinas de estas firmas en Buenos Aires. De todas formas, cabe aclarar que cuentan en general con oficinas también en Santiago de Chile que atienden sus negocios allí.

Mucho espero que la información pueda resultarle de utilidad.

Cordialmente

Jorge Marchini
Economista Senior Regional
JETRO- Buenos Aires

De: "Cámara Argentina de Empresarios Mineros" <caem@arnet.com.ar>  [Añadir a la Libreta de contactos](#)
A: ladocaa@yahoo.com.ar
Asunto:  INVERSIONES MINERAS
Fecha: Tue, 20 Sep 2005 16:49:57 -0300

Hola Maricel:

Te envío en anexos dos archivos Excel con el detalle por partidas de Las importaciones y exportaciones de minerales y metales durante el año 2004.

Como para actualizarlo el informe que te entregué, cabría decir que Veladero ya ha comenzado a producir y que se hará la inauguración formal el 11 de octubre próximo. Hay que borrar del mapa de la minería metalífera a Río Negro ya que la prohibición de uso de cianuro que allí sancionaron, impedirá el procesamiento del tipo de mineralización de oro y plata que habían descubierto las exploradoras, con posibilidades de desarrollar varios proyectos como el de Calcatreu. Finalmente se confirmó que Río Tinto desarrollará el proyecto de Potasio Río Colorado, al sur de Mendoza y norte de Neuquén con una inversión de u\$s 500 millones y espera entrar en producción en 2009.

Te envío también una proyección actualizada de las inversiones que prevemos hasta 2010.

Cordiales Saludos,

Víctor Di Meglio

CAEM

Archivos adjuntos

Análisis antivirus provisto por: **AntiVirus**

Archivos:

-  **IMPORTACIONES 2004.xls** (127k) [Guardar en la computadora](#) - [Guardar en Yahoo! Maletín](#)
-  **EXPORTACIONES 2004.xls** (115k) [Guardar en la computadora](#) - [Guardar en Yahoo! Maletín](#)
-  **Inversiones 2005.2010.xls** (16k) [Guardar en la computadora](#) - [Guardar en Yahoo! Maletín](#)

Borrar Responder Reenviar Spam Mover

ENTREVISTA A JULIAN ROONEY.
PRESIDENTE: MINERA ALUMBRERA
Fecha: 15 de Octubre 2005.

P: En lo que es el procesamiento de metales minera lumbrera es el puntal en la Argentina ¿
Si así es.

P: Que produce¿
Cobre y Oro

P: Cual es el producto que se obtiene¿
Nosotros procesamos en la mina y producimos concentrado de cobre, que tiene un contenido de cobre de 28%, producimos 190.000 toneladas de cobre anuales, de lo cual para tener una idea aproximada son 700.000 toneladas de concentrado por año que contiene 190.000 toneladas de cobre y 600.000 onzas troy de oro por año y eso sale por un mineralo ducto que va a Tucumán ahí se filtra y hay una planta de tratamiento de aguas y un laboratorio de aguas en Tucumán, y el concentrado se envía a Rosario y ahí hay un puerto de carga.

P: Donde se comercializa lo producido¿
Se exporta todo porque no hay planta de tratamiento en el mercado local. Las plantas de tratamiento en el mundo están asociadas o a los grandes centros de producción o a los grandes centros de consumo, la argentina hoy por hoy no reúne ninguna de las dos virtudes, porque no está desarrollada la industria minera, está en etapa de desarrollo y en cuanto al consumo obviamente acá en la Latinoamérica no tiene mucha envergadura.
La mayor parte de los procesadores están en Japón, Corea, India, Canadá, Alemania, España, Finlandia, España.

P: Entonces usted ve a años luz el procesamiento de metales en Argentina¿
No a años luz no, es decir, lo que veo es que el flete es cada vez mas importante, y es por eso que recalque que, despachamos 600.000 toneladas, cuando podríamos despachar 180.000, y el costo del flete a Japón es muy importante, con lo cual el repago que tendría una planta de este tipo es muy significativo.

Hay que ver que es lo que pasa cuando comiencen a funcionar algunos de los proyectos que están en vista, yo creo que con cuatro proyectos funcionando con un horizonte a quince, veinte años, se podría progresar.

P: Usted dice con Pachón, Agua Rica.....¿
Si, tendrían que empezar a funcionar todos, no nos olvidemos que ninguna refinería se va a instalar asociada a un proyecto, porque si ese proyecto tiene problemas, que le impida producir, se queda sin material para procesar y son todos procesos continuos, que la única manera de competir en costos, es manteniendo la planta funcionando permanentemente, y esa es otra de las inhabilitaciones.

Pero yo creo que hay un futuro para ello.

Hay un estudio hecho que lo hizo Mitsumishi para el gobierno, que hace unos años a la Secretaría de Minería, y las dos localizaciones posibles eran, Bahía Blanca o en Rosario.

P: Los clientes de Minera Lumbrera en el exterior son¿
Japón, Corea, India, Canadá, Finlandia, Alemania, España y Brasil.

P: Me llama la atención que se hacen envíos hacia países del Océano Pacífico se hagan por Puerto Buenos Aires. No se implemento una logística contraria hacia puertos Chilenos¿
En Primer lugar el despacho se hace por puerto Rosario.

En segundo lugar no utilizamos puertos Chilenos porque el costo de transporte terrestre de un producto a granel y en un volumen tan grande, es decir el mineralo ducto tiene 315 km va desde Catamarca hasta Tucumán y así es la manera de sacar el producto, si lo queremos sacar de otra forma, el costo sube de una forma exponencial, podes sacarlo por tren también.

Hay alternativas, si mañana me dicen el Ferrocarril Belgrano empieza a funcionar, hay una estación de tren que está a 90 Km , y nuestro mineraloducto pasa por esa ciudad, puede ser una alternativa porque el Ferrocarril Belgrano llega a Chile, pero esto hoy en día no es una realidad.

P: Al ser el concentrado de cobre un commodity, como se diferencia/ posiciona frente al producto de la competencia¿

Si hay una diferenciación porque el producto nuestro, no tiene ninguna contaminación, es decir hay concentrados en el mundo que por ejemplo tienen arsénico, que es un contaminante que le reduce la competitividad al producto.

Por otra parte nuestro producto tiene un alto contenido de oro y un mínimo contenido de plata, será un 1% de plata, pero mas o menos es 60% cobre y 40% oro en valor.

P: entonces se diferencia por la composición¿

Claro se diferencia por la composición química porque es un producto limpio y lo favorece, y nuestro producto es buscado, porque para mantener los indicadores ambientales, las procesadoras usan el nuestro para bajar el promedio, es decir usan un poco de los contaminados y meten el nuestro, que es bueno.

P: Entonces a nivel nacional no hay competencia.

No , no tenemos competencia.

P: Y a nivel internacional¿ Perú. Chile¿

Ni a nivel internacional hay competencia.

Al ser un commodity, el tema está en el precio. La competencia está...Nosotros tenemos contrato con todas las refinadoras estas que le nombre, pero tienen un rango, la modalidad de contratación, le voy a explicar porque es algo relevante.

Se hacen contrataciones a largo plazo con rangos de entrega de un mínimo y un máximo, y todos los años se renegocia lo que es el costo de tratamiento y refinación.

El costo de tratamiento y refinación es el costo que cobra la refinadora por transformar el concentrado, en una lámina de cobre comercializable, y el oro contenido en un lingote de oro comercializable.

P: Podemos ahondar un poquito¿ Ud vende el concentrado de cobre y¿

Es así, yo le entrego la materia prima, y en el puerto de Rosario, se hace un análisis, se hacen cuatro muestreos: uno para el cliente, uno para nosotros, otro para una entidad de auditoría reconocida mundialmente, y uno para la aduana.

Entonces, el material viaja y llega al puerto de destino, después se negocia con el cliente, porque siempre hay diferencias, nunca da igual el análisis, es un producto a granel, es obvio que hay diferentes rasgos y nuevamente se negocia con el cliente, cual es el valor final.

Ahora si no nos ponemos de acuerdo, para eso está la auditoría. Y el precio se une al contrato, pero hoy en día la mayor parte de los contratos, tienen un período de formación de precio, que habitualmente son los seis meses posteriores al despacho en este momento está mas largo, el período, porque el precio está muy alto y suponen que los precios en algún momento van a bajar.

Pero cuando mas alto es el precio, mas posibilidades que agarren la la parte de la curva de mas alto.

Es una jugada, porque si sigue creciendo es cada vez mas caro.

Hay un período de formación de precio, en algunos casos hay un pago de un anticipo y después se liquida el precio final una vez acordado.

Respecto del Oro, porque hay una parte que sale como Cobre y otra que sale como Oro Doré. El Oro libre se hace lingote y sale despachado de la mina.

Nosotros tenemos un pequeño aeropuerto, en donde entra y sale una parte importante del personal a Tucumán.

Porque los que son de las ciudades de alrededor, como Andalgalá, Belén y Santa María, que serán unas 300, 400 personas van en ómnibus.

Pero los que viven en Tucumán o la ciudad de Catamarca van en avión y después se los distribuye localmente. Tucumán.

Este manejo lo hacía Brings, luego lo ganó Trasplata, son distintas compañías de transporte de caudales, que llevan el producto desde la mina al aeropuerto de Tucumán, luego ellos lo cargan en Aerolíneas o de quien sea, y lo llevan desde Tucumán a Aeroparque, una vez allí, lo llevan en

Ese aeropuerto se utiliza, para cargar los lingotes en nuestro avión y va al aeropuerto de camión blindado a Ezeiza y desde allí se despacha. Hay un único cliente hoy en día que está en Londres. Porque nuestro oro no es oro 4,999 que es el que se comercializa internacionalmente, el nuestro tiene impurezas por lo cual debe tener una refinación adicional. Eso se hace en Londres, hoy en día hay cuatro o cinco refinerías en el mundo que trabajan oro y esta es una.

P: ya que estamos hablando de precio, me podría dar un precio de costo aproximado?

El precio de costo es un poco difícil de explicar, porque en el precio de costo tiene una alta incidencia las amortizaciones, porque en definitiva la inversión fue de 1300 millones de dólares, en equipos, instalaciones, camiones, 180 vagones y cuatro locomotoras, además del puerto, todo esto implicó una gran inversión, con lo cual el devengamiento de ese costo en el tiempo, en asociación al ingreso es una parte muy importante del costo.

De todas maneras, la mina nuestra tiene un alto crédito por el oro.

Nosotros tenemos un producto y un subproducto. El cobre es el producto y el oro es el subproducto; entonces el costo se le apropia al crédito del oro.

Es un costo alto el costo de producción nuestra.

P: Pero por así decirlo, dígame si estoy acertada o muy alejada del costo que aparece en este libro publicado por la Secretaría de Minería "Diez Razones para Invertir en Minería Argentina" es correcta la cifra publicada aquí?

Si es correcto.

P: Sobre el costo de producción comparativo, mencionado en ese libro, dice que las tasas de retorno en la Argentina son bastante buenas teniendo en cuenta otras partes del Mundo como Australia, Canadá, Indonesia, Perú.

Si son muy competitivas. Con seguridad hoy en día nosotros estamos entre los productores de menor costo.

Esto se debe un poco, al fruto de la eficiencia de producción nuestra. El personal son todos argentinos y este es justamente un factor a favor que tenemos. El entrenamiento y la capacitación de la gente es muy bueno y nos ha llevado a estar entre los productores de menor costo en el mundo.

Bueno usted me está preguntando sobre el costo y estoy de acuerdo con el número que Ud me mostró, de todos modos eso viene fluctuando en el tiempo, si el oro sube baja el costo y si el oro baja sube el costo. Ahora bajó el costo porque subió el precio del oro.

P: y a eso se le anexa algún margen de ganancia del orden del....?

Si, se le agrega un margen de ganancia que nos permite repagar la deuda.

P: Mas o menos sabe?

Esas cifras son fluctuantes porque van cambiando con el precio.

Si Ud me dice a que precio yo le digo, pero después, todo el mundo va a decir estos ganan esto, porque le pusieron tal precio y no es así!

Porque los accionistas va a protestar porque quieren que sea mayor, y la gente de Catamarca, va a decir ..no!! como puede ser tanto!

Siempre hay una disconformidad con el tema del porcentaje, por eso es que, yo no pongo número.

P: En lo que es política exterior de la empresa, mas allá de los mercados que ha conquistado, sigue en espera de conquistar otros mercados. Da la producción, como para seguir aspirando a otros mercados, o aumentar el volumen de exportaciones¿

La producción se mantiene estable, nosotros hicimos una ampliación; teníamos dos líneas de producción, hicimos una línea de molienda nueva, a la que se le agregó una línea de flotación nueva dentro de la planta.

Esta tercer línea, se hizo todo íntegramente acá en la Argentina, con proveedores desarrollados acá y esto nos permite mantener el volumen de producción que veníamos teniendo a pesar de una caída en la ley de minerales. Es decir estaba previsto! La mina se suponía que en la medida que se hacía mas profunda, el mineral tiene menos contenido de oro y cobre por volumen, o sea hay que moler mas cantidad de material para obtener el producto.

P: El lapso de vida de la mina a partir del 2001 es de diez años mas o menos no¿

No un poco mas, nosotros estimamos hoy en día hasta el 2015

P: y en cuanto a lo que son las modalidades del cobro de las exportaciones¿

El cobro del oro doré se cobra cash a los 3 o 4 ds. del despacho.

En lo que respecta al cobre hay distintas modalidades, en la mayoría de los casos hay un anticipo de 30, 60 ds y un ajuste final una vez que se concluye el período de formación de precio, es una especie de contrato. El período de formación de precio, es la segunda etapa hoy en día fluctúa entre los 120 y 180 ds.

P: y que instrumento utilizan¿ cartas de Crédito¿

En general todos los despachos nuestros tienen cartas de crédito, hay algunos que tienen una trayectoria de crédito importante, con los cuales no se opera con esa modalidad.

Pero en general usamos carta de crédito, porque es un metal es como entregar efectivo casi.

P: En cuanto a los impulsores de viabilidad del Mercado, Aspectos Tecnológicos, Normas Gubernamentales¿

El tema tecnológico la virtud que tiene esta mina es que, la inversión se hizo hace relativamente poco tiempo, con lo cual le permite competir en costo muy favorablemente

El tema normativo es una de los mayores atractivos que tiene hoy la industria en la Argentina y está vinculado al hecho de que la ley de inversiones mineras se mantiene a lo largo del tiempo, se mantiene en el 95, en el 99 se le hacen modificaciones menores (aclaraciones sobre el método de cálculo de regalías, bueno vía imperfecciones originarias se fueron corrigiendo.

Hoy en día es una norma competitiva a nivel internacional, que compite perfectamente con las normas de Perú y Chile, son bastante homogéneas.

Yo supongo que estas le van a permitir al país crecer.

Si estuvo por la secretaría, sabrá que se está anunciando un plan de inversiones en los próximos cinco años de 5000 millones de U\$S.

Bueno lo de Veladero ya se concretó y esperemos que esos 5000 millones de dólares se inviertan en alguna mina de cobre mas.

P: Con todo el tema este delictual del robo de cables de cobre, salió la resolución del Ministerio de Economía, que prohíbe la exportación de desperdicios de Cobre, que opinión le merece esto¿

Bueno de eso puedo hablar yo que soy el presidente del Instituto del cobre en la Argentina y yo le puedo decir que a mi me parece bien.

Yo creo que favorece a los proveedores del cobre, porque no creo que sea tan grande el excedente exportable en la Argentina como para que esto afecte a la producción de cobre, solo pueden venir del desgaste de equipo o abandono de equipos o cosas por el estilo.

Sería grave que el desgaste fuera tan superior al consumo, así que lo veo como una medida adecuada. Porque en primer lugar desalienta el robo y hace difícil la comercialización, al poner un margen al mercado.

Los productores locales que usan cobre son bastante limitados, con lo cual el mercado se les achica muchísimo, y además hay gente que por principio no compra es chatarra para no verse involucrado en una cadena delictiva, es decir que la mayor parte es exportado, porque nadie se lo quería comprar.

Así que yo veo que es una medida adecuada.

P: Comprendo que parte de esa chatarra o desecho robado en ocasiones, iba a fundiciones no? Al haber un excedente tan grande la presión de la oferta hace que el precio baje y eso desalienta el robo. Porque el ingreso no es tan suculento, como habría si hubiera una exportación.

P: Si sabe podría informarme, porque he visto que en las partidas arancelarias de aduana, hay una exportación mínima desde Argentina hacia otros países de ánodos, cátodos, etc, que puede decirme de eso?

Exportación argentina que yo sepa no hay porque no hay producción de cátodos ni ánodos.

P: He leído por eso pregunto

No me consta de que haya producción de cátodos

P: Es mínima, seguramente será que procesan el cobre robado y lo transforman.

Pero lo que pasa es que hay prohibido la exportación en bruto, con lo cual es difícil.

Si se instala una refinería con concentrado nuestro y de alguna otra mina, seguramente eso habría que verlo.

P: Hoy por hoy eso no es problema, pero en el futuro podría desalentar alguna inversión? Si pero para esa hipótesis habría que reverlo. Yo recuerdo, que cuando la Secretaría me consultó hace unos años. Creo que el secretario de comercio en esa época era Lione. Yo lo conozco muy bien y él me había consultado sobre ese tema. Esa norma se gestó durante el período de él.

P: Como es el, proceso de embalaje, manipuleo, hasta puerto de destino?

El concentrado es cargado a granel en los Buques. Es como un polvo negro, y se carga en los PANAMAX, por medio de una cinta transportadora, que por temas ambientales está toda cubierta.

Esta cinta transporta el concentrado desde el silo de almacenamiento, hasta el Puerto de Rosario, previamente el concentrado llega al silo de almacenamiento en vagones.

Es todo parte de la empresa?

Los vagones y las locomotoras son propiedad nuestra y lo opera NCA, es la línea férrea que tiene nuevo central argentino, que va desde Tucumán a Bs. As, y está operada, es decir, es propiedad de Aceitera General Deheza, que son los propietarios de esta planta de carga que Ud. puede observar en el Brochure.

P: Los trenes son suyos porque los acondicionaron especialmente para el transporte del producto?

No, los trenes los compramos, cuatro máquinas usadas que se reacondicionamos acá en la Argentina, que es una firma que se llama M Carregui y los vagones se construyeron en los talleres de Liniers.

P: y para saber lo que es el costo de transporte interno como podría hacer?

Ah es una buena pregunta desde la mina y el flete.

P: Lo que me interesa es el costo de transporte interno.

El problema que el costo de transporte interno tiene varios componentes.

El mineraloducto tiene un costo de energía eléctrica de bombeo y mantenimiento de la bomba, nada más.

En la mina se produce, se le saca la mayor parte del agua y luego se vuelca con agua fresca dentro del caño y va desde la mina a la planta de filtro de Tucumán y allí se le saca el agua un 9% de humedad, (el agua se trata en esa planta de tratamiento, que yo le conté, y se analiza en el laboratorio que está calificado a 17025) luego el producto se carga en los vagones nuevamente con un agregado de 7% de humedad, porque si se le sacara toda el agua, el producto es tan volátil que se vuela.

Se transporta en los vagones hasta el puerto. En el puerto se descarga y se pone en el silo.

P: Una pregunta mas, ese análisis que se hace sobre e agua, es por parte de una normativa interna. Que normativa es?

Nosotros tenemos la obligación de cumplir las normas locales y las internacionales, porque como nosotros cotizamos en la bolsa de Londres y de Toronto. Por lo tanto estamos obligados a cumplir con las normas ambientales locales y de los países de origen y además la del país de origen de nuestros inversores, de las dos la mas estricta.

Las especificaciones de agua, que tenemos que cumplir son muy estrictas y entonces por eso es que hay un laboratorio de agua.

P: A su vez, el muestreo es comprobado por otros laboratorios?

Claro, por supuesto porque hay un muestreo que hace SIPROSA, que es el servicio provincial de salud de Tucumán, controla todas las muestras.

P: Eso a nivel local y después?

Y después se hacen muestras cada tanto para la Comisión Nacional de Energía Atómica. Que eso también lo manda la provincia.

La provincia no sé que laboratorios utiliza, pero seguramente lo debe mandar al la CNEA y a su vez en ese laboratorio, se controlan todas las aguas del proyecto.

Del agua alrededor se toman muestras permanentemente y se comparan con los datos del estudio de base.

P: Los países con los que mas comercializa son Japón, Corea no? y aún así el precio es competitivo?

El precio que se utiliza es el del LME (London Metal Exchange) que tiene diferentes tipos de precios y cada contrato tiene diferentes modalidades, que habitualmente es el promedio de cada mes de los meses que se involucran, en el cálculo. La liquidación se hace al precio que surja del cálculo de ese promedio de lapso que se llama "período de formación de precio" y se aplica a la cantidad que salga de aduana.

22. Bibliografía

- ❖ Diez Razones para Invertir en Minería Argentina. Subsecretaría de Minería de la Nación
- ❖ Estudio de Pre-factibilidad de una Fundidora y Refinadora de Cobre. Autor: Julio Cesar Duhalde. Año 1997. Subsecretaría de Minería de la Nación
- ❖ Revista Actualidad Minera Año XIV
- ❖ Revista Actualidad Minera Año XV
- ❖ Mining Journal
- ❖ Informe de Sostenibilidad . Año 2004 “Minera Alumbrera”
- ❖ Dirección de Mercadotecnia. Autor: Philip Kotler. Octava edición
- ❖ Crecer Exportando. El Desafío competitivo de la Argentina. Autor Raúl Ochoa-Paloma Ochoa. Año 2000.
- ❖ Informe: Mercado del Cobre. Tercer trimestre 2004. Cochilco.
- ❖ Cambio Estructural en el Mercado del Cobre del Japón. Año 2004. Cochilco.
- ❖ Mineral Industry of Japan. Autor: John. C. Wu. USGS. 2005
- ❖ Determinantes del Precio Spot del Cobre en las Bolsas de Metales. Autor: Juan. C. Ciudad. Cochilco-CEPAL. Febrero 2005-12-07
- ❖ Situación y Perspectivas de la Minería Metálica en Argentina. Autor: Oscar. A. Prado. CEPAL. Mayo 2005
- ❖ [www. United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database.htp](http://www.un.org/News/Press/docs/2005/0520050511.htm)
- ❖ U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, January 2005
- ❖ [www. London Metal Exchange.](http://www.londonmetal.com/)