

MINAS. EL PRECIO DEL COMMODITY HA BENEFICIADO A LA DEMANDA EXTERNA

Auge en producción de carbón abastecerá a nuevos mercados

BOGOTÁ. El crecimiento de 14% de la producción de carbón en Colombia en el primer semestre del año, es una buena noticia para las exportaciones del commodity.

Las ventas externas se llevan 90% de la producción total y según la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif), "el potencial de la demanda por carbón colombiano luce alentador en términos de volumen".

La producción ya se ubica en 47,3 millones de toneladas y al finalizar el año, según el Ministerio de Minas y Energía, se podría alcanzar la meta de 95 millones de toneladas.

A pesar de la caída de las exportaciones del mineral en los principales mercados (Estados Unidos y China), en los últimos tres años han surgido nuevos países compradores del producto a los que

no les ha faltado un oferente colombiano interesado en venderles el commodity.

Drummond le aseguró a *Wall Street Journal* que su producción en 2014 iba a aumentar 19% y llegaría a 27,2 millones de toneladas. Y la de Cerrejón estaría por encima de 32 millones de toneladas, es decir habrá carbón para el mundo.

Dentro de los nuevos clientes, se destaca la participación de Países Bajos en las exportaciones.

Anif indica que durante el último quinquenio, las ventas han crecido 22%, "convirtiéndose en el nuevo principal destino con una participación de 23% dentro del total al corte del primer semestre del año".

También, se han fortalecido las compras de países como Turquía, Israel, Reino Unido y Canadá.

Luis Ferney Moreno, director del departamento mineroenergético de la Universidad Externado, explica que esta nueva demanda se debe a un tema coyuntural. "Se habla del cuarto de hora porque hay países como Israel, Reino Unido, Turquía o países al norte de Europa que compran carbón gracias a una coyuntura específica que varía en producción o reservas para cuando llegue el invierno", dice.

Para el exministro de comercio, Carlos Ronderos, "la producción local permitirá satisfacer a muchos nichos de mercado tanto para coque como para la hulla".

El coque se está exportando principalmente al norte de Europa. "Hay una gran demanda de muchas regiones del mundo a pesar de que el precio del carbón es bajo", asegura el experto.

En los primeros seis meses, las ventas externas del mineral han crecido 3,7% con respecto a 2013 a pesar de la caída que ha tenido el precio internacional y que sería el lunar de las cifras. En lo que va corrido del año, el precio más bajo fue de US\$55,75 por tonelada y el más alto de US\$64,75.

Los buenos resultados en producción y exportaciones son, según Andrés Pardo, director de investigaciones económicas de Corficolombiana, una respuesta a las malas cifras que presentó el commodity el año pasado.

Los analistas económicos esperan un pequeño incremento en el precio, no muy relevante, gracias a la llegada del invierno y reactivación de industrias europeas, pero el valor continuará atado a la desaceleración de China.

CINTHYA RUIZ GRANADOS
cruz@larepublica.com.co

PANORAMA DEL COMMODITY

Exportaciones

*Primer semestre / Cifras en millones

EE.UU. 2013 US\$182,9 2014 US\$163,4

África N/A US\$12,619

Canadá 2013 US\$25,9 2014 US\$112,5

India 2013 US\$41 2014 US\$15,1

China 2013 US\$23,6 2014 US\$51,9

Reino Unido 2013 US\$356,3 2014 US\$286,9

Turquía 2013 US\$233,6 2014 US\$274,7

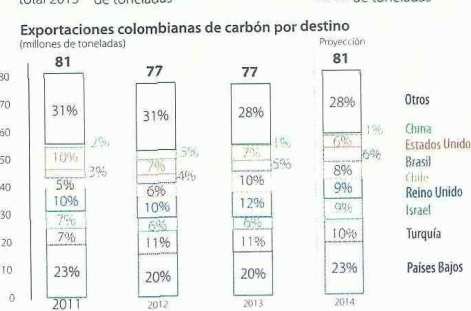
Israel 2013 US\$182,6 2014 US\$250

Países Bajos 2013 US\$574,7 2014 US\$735,2

A junio 2014
Incremento de las exportaciones 3,7%
Caída del precio internacional 13%

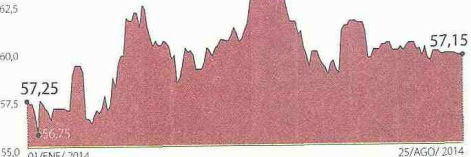
Producción total 2013 85,4 millones de toneladas

Exportaciones 2013 80 millones de toneladas



Histórico del precio

Cifras en dólares



Fuente: Dane / Anif / MinCIT

Gráfico: LR / AG

COMPETITIVIDAD EN LA COSTA DE EE.UU.

El bajo costo de transporte por barco y el gran volumen de producto que se puede llevar en uno de ellos (50.000 toneladas) hacen competitivo al carbón colombiano en la costa este de Estados Unidos. Lo que ha sucedido es que a las empresas de esta zona les sale mucho más costoso transportarlo desde los Montes Apalaches que importarlo desde Colombia. La diferencia por tonelada en el envío está por US\$9. Además, el costo de la mano de obra del sector en Colombia es más bajo.

95 MILLONES

DE TONELADAS SERÍA LA NUEVA META DE PRODUCCIÓN A FINAL DE 2014.



CARLOS RONDEROS
EXMINISTRO DE COMERCIO

"LA PRODUCCIÓN LOCAL PERMITIRÁ SATISFACER A MUCHOS MERCADOS CON COQUE Y HULLA".

EDUCACIÓN. LA NACIONAL TIENE PROGRAMAS INTERNACIONALES

Más de 500 profesionales tienen posgrados en Minas y Energía

BOGOTÁ. El mercado de energía colombiano ha venido avanzando con el paso de los años. Un territorio que hace más de 130 años tendía hacia lo técnico y de conocimiento laboral se ha venido convirtiendo en un campo de análisis teórico y de solución de problemas en la academia.

Según John William Branch Bedoya, decano de la Facultad de Minas de la Universidad Nacional, al día de hoy más de 500 ingenieros de minas cuentan con educación especializada y actualmente 800 son estudiantes activos de

posgrados, de los cuales 185 se están formando como doctores.

Sin embargo, asegura que hay que seguir ampliando la oferta en este sector. Además de esta institución académica, existen otros programas relacionados con minas, petróleo y, en general, el sector de energía. "Nos convertimos en un programa sui generis ya que es el único hasta el momento abierto a nivel internacional", comenta.

No en vano, considera que por el componente académico, la facultad podría considerarse como

el centro de formación posgradual del norte de Suramérica y El Caribe.

Branch, quien también es el presidente de la Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería, Acofi, reconoce que aún hace falta una buena oferta académica sobre este tema, por lo que se hace necesario mejorar el panorama en los próximos años, y espera que en cinco años, ingresen entre treinta y cincuenta doctores en minas y energía al país.

NICOLÁS ARIAS
harias@larepublica.com.co



La Universidad Nacional de Colombia se destaca por la importancia regional e internacional de su Facultad de Minas.

TIPS PARA EXPORTAR

1 CUMPLIR CON LAS ENTREGAS

La regla de oro para cualquier exportador es el cumplimiento con el despacho de mercancía. Para los clientes extranjeros sobre todo para los europeos y canadienses en muy importante que su proveedor entregue el producto a tiempo.

2 UTILICE CRÉDITOS DE APOYO

Si la empresa requiere mayor músculo financiero para incrementar su producción, hay entidades como Bancóldex que financian a la industria colombiana. El acceso a crédito y obtenerlo, le permitirá ser más competitivo frente a otras firmas.

3 CONOCER LA CONTRAPARTE

Antes de negociar conviene informarse acerca de los representantes de la contraparte para incluir en el equipo negociador a personas del mismo rango. El estatus es muy importante y entre colegas pueden llegar a mejores términos.

4 CITAS DE NEGOCIACIÓN CON TIEMPO

Las citas deben concertarse con bastante tiempo de antelación (tres o cuatro semanas) y confirmarse a la llegada al país. Sea muy puntual. En varias ciudades del mundo se debe contar con tiempo suficiente para movilizarse de un lugar a otro.