

EDITORIAL

COBRE BAJO PRESIÓN

El anuncio del Presidente Donald Trump de aplicar un arancel de 50% al cobre a partir del 1 de agosto, amparado en una evaluación de seguridad nacional, ha marcado un punto de inflexión en la relación comercial entre ambos países. La decisión –aunque aún pendiente de aplicación concreta– hace necesario el despliegue de una gestión que combine estrategia, pragmatismo y diplomacia en su sentido más amplio, en el marco de una relación bilateral que históricamente ha estado anclada en reglas, confianza mutua y apertura de mercados.

Trump ha declarado su intención de “reconstruir una industria del cobre dominante”, subrayando que este insumo es crítico para semiconductores, sistemas de defensa y baterías. Sus palabras no son retórica, sino que expresan una visión industrial nacionalista con capacidad de traducirse en decisiones de alto costo para terceros países. Y si bien aún no está claro si el arancel abarcará a cátodos, concentrados o chatarra, la incertidumbre es en sí misma un factor de riesgo.

Incluso con un Tratado de Libre Comercio vigente y pese a que el país representa el 65% de las importaciones estadounidenses de cobre refinado, la medida demuestra que el diseño actual de la estrategia de relacionamiento con Washington ha sido hasta ahora insuficiente. Chile es el principal productor mundial de cobre, con un 24% de la oferta global. Y el mercado estadounidense importa más de 700 mil toneladas anuales

desde el país para suplir una demanda interna que no logra cubrir con producción propia. Pero las cifras, por sí solas, no protegen.

Lo que está en juego no es solo acceso al mercado, sino la capacidad de incidir con anticipación en decisiones unilaterales de alto impacto. Hasta ahora, las mesas técnicas, el argumento de “proveedor confiable” y el uso del TLC como escudo normativo no han bastado. Es momento de preguntarse con rigor si se ha construido un relato político y económico eficaz.

La respuesta debe ser estructural: una estrategia transversal de Estado, que alinee actores públicos y privados, fortalezca la diplomacia parlamentaria, y reinstale a Chile como un actor de peso en la agenda energética e industrial de EEUU. No se trata solo de defender una exportación, sino de proyectar la ventaja competitiva del país en minerales estratégicos.

Porque más allá de las mesas técnicas, esta coyuntura requiere algo más difícil: construir confianza política y establecer líneas de comunicación con quienes pueden influir directamente en las decisiones de implementación de esta política arancelaria. Sin embargo, el país está en el punto más bajo de la historia de la relación bilateral.

Ante este escenario, parece ser el momento de activar redes, alinear al sector público y privado, coordinar con otros países afectados –como Canadá o Australia– y evaluar seriamente si acudir a la OMC o a mecanismos de solución de controversias podría reducir el impacto, crear presión institucional y abrir espacios para una negociación.

La estrategia de relacionamiento con Washington ha sido hasta ahora insuficiente.