



Aranceles de Estados Unidos

Es un fenómeno tecnológico el que indica que el cobre no puede ser sustituido rápidamente en los procesos productivos: el cobre es por lejos el mejor conductor eléctrico y térmico que existe y aunque hay industrias que buscan sustituirle, su reemplazo está tecnológica y económicamente muy lejos de ser posible. Por esto, la demanda por cobre no desaparecerá producto de la imposición de un arancel a su uso en Estados Unidos. La imposición del arancel de 50% al cobre que se importe en Estados Unidos, equivale a subir artificialmente el precio únicamente para el comprador de cobre en Estados Unidos. Serán los consumidores norteamericanos quienes sufran por la imposición de este arancel, son ellos los que se verán obligados a enfrentar precios más altos en aquellos productos que usen cobre como insumo. Para Chile, principal productor mundial de cobre, el impacto del arancel anunciado por EE. UU. será marginal mientras ese país no logre ampliar significativamente su capacidad productiva. Perso-

nalmente creo que ello no es factible: los proyectos mineros requieren años de planificación e inversión -muchos años-, y sólo prosperan en contextos de estabilidad y reglas claras. La volatilidad que caracteriza a las decisiones en EE. UU. últimamente —donde un día se suben tarifas, al siguiente se eliminan y al tercero se vuelven a imponer— creo hace inviable que capitales serios se comprometan con desarrollos de largo plazo. Es muy probable que, para cuando alguna nueva mina estadounidense esté en condiciones de operar (en muchos años más), la protección que promete hoy el gobierno de turno estadounidense haya desaparecido. En este contexto, la imposición de este arancel carece de eficacia estructural pues no genera las condiciones mínimas que requieren las inversiones de largo plazo. Por esto, pretender que nuestro país reaccione alarmado ante el aumento del arancel al cobre es un error. El estado chileno debiera continuar por la senda que ha caracterizado su política de alian-

zas comerciales por ya más de 25 años: fortalecer y direccionar sus vínculos comerciales hacia socios serios que en sus acuerdos comerciales valoren el beneficio y desarrollo económico compartido y con quienes además compartamos el valor del respeto mutuo, la cooperación y el saber honrar los compromisos contraídos. Mientras así avanzamos profundizando mercados o generando nuevos, seguimos respondiendo a la demanda de quien solicite nuestros productos. Creo que priorizar las relaciones comerciales con quien busca sólo ventajas unilaterales a nuestras expensas, es estratégicamente erróneo. Somos un país que producto de las adversidades ha aprendido a vivir con dignidad. Creo somos gente que prefiere mantener la frente en alto antes de ceder al temor de una represalia injusta. Debemos actuar con firmeza y criterio, priorizando relaciones basadas en el beneficio mutuo y el respeto recíproco.

Pablo Cabezas
Economista y académico U.Central