

Cobre: cabeza fría para negociar

Martín Latorre

Investigador de Espacio Público



“Creo que el arancel sobre el cobre será del 50%”. Así anunció Trump la tarifa que entraría en vigor el 1 de agosto. Los analistas coinciden en que la medida carece de lógica económica. Y tienen razón. Pero también es cierto que esto no ha sido un obstáculo en su administración. ¿Qué debe hacer Chile? A riesgo de simplificar, hay cuatro factores que nos dejan bien posicionados para negociar.

Primero, la caída en la cantidad de cobre exportado será acotada. Considerando concentrados hasta refinados, China es nuestro principal comprador, con el 52% del total. EE.UU. es un socio relevante pero secundario: compra el 11%. En contraste, EE.UU. necesita importar el 45% del cobre que usa y Chile es su principal proveedor. El año pasado, por ejemplo, el 65% del cobre refinado importado por este país provino de Chile.

Es difícil que EE.UU. reemplace ese cobre con producción local a corto plazo. Los proyectos mineros tardan años en operar y, aunque podría producirse par-

cialmente con chatarra a mediano plazo, eso requiere una política estable y creíble. Con todo, el precio spot del cobre en el Comex ha subido casi 38% este año, impulsado por compradores acumulando inventarios.

Segundo, la caída en los precios de venta será moderada. Por un lado, la demanda de EE.UU. es probablemente más inelástica que la oferta chilena, por lo que gran parte del impuesto la pagarían los compradores. Por otro lado, EE.UU. es además un demandante secundario de cobre: el año pasado, su consumo representó el 7% del uso global. Así, un arancel del 50% provocaría caídas marginales en los precios globales (JP Morgan estima una baja de 7%).

Tercero, si Trump quiere industrializar, necesitará más cobre. El mineral es clave para las energías renovables y la electromovilidad. Pero también para la construcción, las redes eléctricas y para industrias estratégicas como la armamentística, los data centers y la IA. Para

ilustrar: hoy EE.UU. consume alrededor de 1,8 millones de toneladas de cobre, mientras que China, el país al que Trump busca arrebatarle industrias, usa cerca de 15 millones.

Cuarto, es improbable que el arancel sea un castigo dirigido a Chile. Trump tiene otras preocupaciones, que incluyen guerras comerciales y conflictos armados. En comparación, Chile es un actor menor y que no mantiene superávits comerciales con EE.UU. (una de las fijaciones de Trump).

Más allá de que una guerra comercial tendría diversos efectos sobre nuestro país, estos cuatro factores le dan cierta estabilidad al “suelo de Chile”. Sin embargo, de mantenerse el arancel, habría consecuencias negativas. Considerando esto, y que ya es evidente que Trump usa los aranceles como herramienta de chantaje, las autoridades deberán buscar negociar con la cabeza fría y cuidando las declaraciones públicas.

“Ya que es evidente que Trump usa los aranceles como chantaje, las autoridades deberán cuidar las declaraciones públicas”.

“suelo de Chile”. Sin embargo, de mantenerse el arancel, habría consecuencias negativas. Considerando esto, y que ya es evidente que Trump usa los aranceles como herramienta de chantaje, las autoridades deberán buscar negociar con la cabeza fría y cuidando las declaraciones públicas.