

“Si queríamos que nuestros argumentos tuvieran un peso efectivo, teníamos que llegar a la persona clave”, cuenta

Los apuntes de Juan Ignacio Díaz, el gran negociador de los aranceles del cobre con Estados Unidos

El chileno, presidente de la ICA, explica los momentos y temas críticos que permitieron mantener en cero hasta 2027 los gravámenes al mineral refinado.

JOAQUÍN RIVEROS

El gran éxito que consiguió Chile con Estados Unidos al mantener en cero el arancel para el cobre refinado hasta 2027 pendió de un hilo en un momento de la negociación. Fue un par de segundos en que la preparación de meses de la parte chilena pudo irse al suelo.

La historia la cuenta Juan Ignacio Díaz, chileno, abogado, presidente y CEO de la International Copper Association (ICA), y hombre clave de las tratativas. Este miércoles el ejecutivo participará en un encuentro en Icare con líderes del mundo minero y empresarial.

El 15 de abril pasado, Díaz se reunió con David Copley en la Casa Blanca, jefe del Energy Dominance Council, el asesor más influyente del presidente Trump en el tema minero, en un país que no tiene una cartera dedicada al sector. Díaz, que por su condición de presidente de la ICA representa a los principales productores y transformadores de cobre del mundo, incluida Codelco, iba a presentar un documento clave que argumentaba por qué EE.UU. no debía aplicarles el arancel de 50% del que se hablaba hasta ese momento. El documento había tardado meses en estar listo y era una respuesta a la investigación sobre el mercado del cobre que Trump había encomendado para definir a quién aplicar aranceles, en base a una facultad que le otorga la sección 232 de la Ley de Comercio.

“Mi misión era muy clara: entender cuál era la postura de Copley y transmitirle la visión de la industria. Nos saludamos, ingresamos a la oficina de la Casa Blanca y este caballero básicamente lo primero que me dijo fue que no podía referirse a la investigación de la sección 232, porque el periodo de comentarios ya había cerrado”, recuerda Díaz.

“Esos dos segundos fueron terribles, porque habíamos preparado tanto el tema y él básicamente me dijo que no podía hablar. En ese minuto yo reaccioné y le dije: *entiendo que usted no*



Juan Ignacio Díaz participará este miércoles en un encuentro en Icare con líderes del mundo minero y empresarial.

pueda hablarme, pero al menos podrá escucharme. Yo traigo la visión completa de la industria del cobre y datos muy interesantes que pueden fortalecer la manufactura y la seguridad nacional de Estados Unidos”, agrega Díaz.

“Y ahí abrió los ojos, porque entendió que nosotros teníamos los datos de compra, de venta, de uso del cobre y de cómo esto podría afectar o beneficiar a la industria americana.

Eso me dio la oportunidad de presentarle lo mismo que llevaba escrito, pero de manera verbal. Le hablé de Chile como un socio confiable, de los tratados de libre comercio que tenemos vigentes, de nuestras reservas de cobre, de las inversiones estadounidenses en Chile, pero lo clave fue explicarle cómo colocarnos aranceles iba a perjudicar más que beneficiar a la industria de Estados Unidos”, relata el CEO de la ICA.

Tres meses y medio después de esa reunión, Estados Unidos comunicó que a Chile recién en 2027 se le aplicaría un 15% de arancel y en 2028 lo subiría a 30%. Un resultado mucho mejor que lo esperado.

El hombre indicado

Pese a tener un sólido estudio que explicaba por qué los aranceles al cobre perjudicaban más a Estados Unidos, no bastaba con los argumentos, según cuenta Díaz. “El nuestro, si bien era un documento muy sólido, era uno entre los ochenta que se le habían presentado a ellos, por lo que no era suficiente. Si queríamos que nuestros argumentos tuvieran un peso efectivo teníamos que llegar a la persona clave, a quien realmente supiera de minería y seguridad nacional, y a quien escuchara el presidente Trump. Durante dos semanas activamos nuestra red, hablamos con los miembros de la ICA, con fabricantes, con todo el mundo para dar con quien fuera escuchado en la Casa Blanca y tuviera influencia en la decisión final. En eso me llegó un mail que decía, Juan Ignacio, *te pongo en contacto con David Copley, el asesor de minería de Trump en la Casa Blanca*”, recuerda Díaz.

El análisis del presidente de la ICA sobre cómo abordar la negociación una vez conocida la persona clave es contraintuitivo. “El tema no era hablar de aranceles, no quedar en manos del USTR, que es la oficina que los negocia, porque ellos están seteados para eso. Fue clave para el resultado hablar con alguien que entendiera técnicamente el

desafío que tenemos con el cobre, no los temas de trade. No nos sentamos a hablar de aranceles, sino de cuán útil y necesaria es la importación de cobre para que Estados Unidos cumpla sus objetivos. Era entender lo que ellos necesitan, no lo que nosotros necesitábamos”, afirma Díaz.

Tema clave

El camino para plantear las negociaciones desde la necesidad de cobre de Estados Unidos partió, según explica Díaz, por entender qué rol quiere Trump que juegue la minería. “El busca revivir la manufactura local que hace 30 años va en declive. Entonces escuchamos a todos los actores de EE.UU., a los diplomáticos, al sector público, al privado, a la academia, pero sobre todo a sus fabricantes. Hicimos un estudio detallado de las importaciones, quién compra, quién vende, cuánto y para qué”, relata.

“Y tuvimos una conclusión absolutamente clave: que los aranceles dañarán más a los Estados Unidos que a los países exportadores. Entonces decidimos, con toda esta información, dar una respuesta oficial, pero enfocada en los fabricantes americanos más que los productores de cobre chileno. Y eso hizo una diferencia”, agrega el ejecutivo”.

