

PUNTO DE VISTA

Arancel al cobre: ¿amenaza o bluff?



—por Johannes Rehner—

La suspensión de los aranceles al cobre refinado, luego de semanas de tensión por el efecto que podrían haber tenido, es una muestra del nuevo escenario en el que Estados Unidos está planteando una nueva puesta en escena de cómo lleva sus negociaciones comerciales, basadas en la incertidumbre y en reglas cambiantes.

Además, el anuncio previo de imponer un arancel del 50 % a las importaciones de cobre chileno no podía considerarse una simple medida comercial. Más bien, reflejó una política proteccionista que desafía los principios del libre mercado y cuyas consecuencias podrían haber afectado no sólo en Chile, sino también en la propia economía estadounidense.

Aunque esta medida buscaba aparentar fuerza en las negociaciones, lo cierto es que el contexto global ha cambiado. Estados Unidos ya no ostenta el dominio comercial absoluto de décadas pasadas. Hoy, menos del 15 % del cobre chileno se destina a ese país, mientras que entre el 50 % y el 60 % va a China. Además, EE. UU. no cuenta con la capacidad para reemplazar rápidamente el suministro chileno de cobre refinado: su demanda interna supera con creces lo que sus propias refinerías pueden producir. Aun cuando aumente su capacidad de procesamiento, seguirá dependiendo del concentrado de cobre, cuya fuente principal sigue siendo Chile.

En este escenario, Codelco ocupa un lugar clave. La estatal chilena lidera las exportaciones de cobre refinado, el tipo de producto que mayoritariamente se envía a EE. UU., a diferencia de las mineras privadas, que dominan en la venta de mineral concentrado. Por lo tanto, una reducción en las compras estadounidenses afecta directamente a Codelco. Este impacto es más significativo si se considera la naturaleza de los contratos: mientras que con China y Europa existen acuerdos de hasta cinco años, las exportaciones a EE. UU. se realizan, en su mayoría, a corto plazo o

incluso en el mercado spot. Un arancel, por tanto, podría tener un efecto, reduciendo el volumen exportado y encareciendo el cobre para los compradores estadounidenses.

Y la relevancia de Codelco para Chile es innegable: entre 2000 y 2024, aportó al fisco más recursos que las diez principales mineras privadas combinadas. Una baja en su rentabilidad repercute directamente en el presupuesto nacional, afectando a todos los chilenos.

Por ello, cualquier negociación comercial con EE. UU. debe resguardar los intereses de la empresa estatal. En este contexto, resulta contradictorio que, siendo tan esencial para las finanzas públicas, se planteen propuestas de privatización parcial. Aún más paradójico es que estas mismas voces, defensoras del libre mercado, no hayan expresado rechazo ante esta forma de proteccionismo comercial, que va precisamente en la dirección contraria.

En medio de esta incertidumbre, el precio del cobre había alcanzado niveles históricos —con un alza cercana al 40 % respecto al año anterior— y las exportaciones chilenas a EE. UU. se duplicaron en el primer semestre de 2025. Así, en un giro inesperado, la incertidumbre ha favorecido a Chile en el corto plazo, mientras que los costos han recaído sobre las industrias norteamericanas. Sin embargo, luego del anuncio sobre la suspensión de los aranceles, el precio del cobre se derrumbó, lo que indica que el precio alto fue producto de las expectativas de altos aranceles.

En síntesis, aunque Codelco haya resultado beneficiada durante los meses de negociación, hoy es importante remarcar que la eliminación provisional del arancel evitó impactos negativos a mediano y largo plazo.

En este nuevo contexto, nuestro país tiene la oportunidad —y la responsabilidad— de defender sus intereses con visión estratégica y sin titubeos, poniendo en primer lugar al multilateralismo.

Director del Instituto de Geografía UC.