LITORALPRESS

Fecha: 13-07-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: EL PLAN DE CODELCO para esquivar el impacto de los aranceles de Trump

Pág. : 6
Cm2: 1.273,9

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

En lo inmediato creen que seguirán vendiendo a EE.UU., pero a mediano plazo proyectan que tendrán que redireccionar envíos a otros mercados:

EL PLAN DE CODELCO para esquivar el impacto de los aranceles de Trump

La minera estatal vende US$ 3.500 millones al país del Norte, casi un tercio de sus exportaciones. Tras el anuncio, en la firma se activaron los protocolos de manejo de crisis, para evaluar escenarios y analizar potenciales estrategias en un escenario que también tiene ingredientes diplomáticos y geopolíticos. Y si bien no han convocado a una reunión extraordinaria de directorio, sí han estado en permanente contacto incluso fuera de las oficinas de Codelco. • **JESSICA MARTICORENA**

Asombro, desconcierto, perplejidad. Al interior de Codelco eran las palabras que mejor describían el ánimo al comprobar, la noche del pasado miércoles 9, que Donald Trump confirmaba el arancel de 50% al cobre, el que se aplicará a partir del próximo 1 de agosto.

"Estados Unidos, una vez más, construirá una industria del cobre dominante", lanzó el mandatario estadounidense.

La amenaza se hacía realidad. Y causó sorpresa al interior de la minera estatal por la magnitud del arancel, "que es muy alto, no lo esperábamos", admiten. Y pese a que el presidente de la suprera, Máximo Pacheco, dijo durante la semana que "se desconocía si se iba a aplicar a todos los productos de cobre o solo a algunos", en privado, otros en Codelco creen que gravará a todos los productos, "porque Trump dijo que quiere desarrollar minas de cobre, y eso supone aplicar el nuevo arancel a todos los productos de cobre involucrados en la cadena".

Se trata del principal producto de exportación de Chile. En valor, Estados Unidos representa el 11,5% de todos los embarques del metal de nuestro país al exterior. Codelco aporta cerca del 70%.

El cobre refinado (cátodos), el de mayor valor agregado, es la principal exportación chilena al país del Norte. Para ese mercado, Chile abastece con el 65% del cobre refinado, seguido por Canadá (17%) y México (9%).

Según detalló Máximo Pacheco durante la semana, Chile exporta 500 mil toneladas a Estados Unidos, de las cuales 350 mil las provee Codelco. "Para Codelco, ese mercado representa ventas por US$ 3.500 millones. Estados Unidos es casi un tercio de las exportaciones de Codelco, una cifra que no deja de ser relevante", reconoce otra fuente de la minera.

Por lo mismo, tras el anuncio, en la firma se activaron los protocolos de gestión y manejo de crisis, para evaluar escenarios y analizar potenciales estrategias que permitan contener los impactos que podría generar la medida en la suprera.

A nivel interno, ha habido varias reuniones de los equipos de ejecutivos. Y si bien no ha convocado a una reunión extraordinaria de directorio, los nueve integrantes de la mesa sí han estado en permanente contacto, "muy conectados", de manera presencial y telemática, e incluso en reuniones fuera de las oficinas de Codelco. El directorio lo integran, además de Pacheco, Josefina Montenegro, Tamara Agnic, Alejandra Wood, Alfredo Moreno, Eduardo Bitran, Nelson Cáceres, Ricardo Álvarez y Ricardo Calderón.

"Es un tema delicado y muy relevante, pero hay que esperar a ver qué pasa", dice un consultado ligado a la minera.

El timonel de la minera, también ha mantenido línea directa con Presidencia y Cancillería, y con la embajada de Chile en Estados Unidos, que dirige el también socialista Juan Gabriel Valdés, comentan conocedores.

> En privado, algunos en la suprera estatal se preguntan qué falló en la gestión diplomática de Chile.

Dos impactos principales

En Codelco ven dos impactos. En lo inmediato, dicen cercanos, "el mayor costo de importar cobre lo van a absorber los propios consumidores locales, dado que Estados Unidos no tiene producción doméstica suficiente para cubrir su demanda. Podríamos seguir vendiendo, pero más caro, porque el mayor costo se traspasaría al cliente", afirma una fuente vinculada a la estatal, recalcando que es un análisis muy prematuro.

A mediano plazo, otros en la interna de Codelco ya piensan que habría que redireccionar el cobre que hoy llega a Estados Unidos hacia otros mercados, "porque si el plan de Trump se cumple, en algún momento ellos van a desarrollar su oferta interna". Aunque, dice, para construir una mina se demorarían unos 10 años.

"China, el Sudeste Asiático y Europa tendrían que ser nuestros futuros mercados de reemplazo", apunta un cercano a la minera. En 2024, China representó el 39% de las ventas físicas totales de cobre de Codelco (refinado y no refinado), Sudamérica el 21% y Europa un 11%.

Codelco, a su vez, tiene oficinas comerciales en los principales centros de consumo, como China, Estados Unidos, Reino Unido y Singapur, "que son los mercados que liderarán el crecimiento del consumo de cobre en las próximas dos décadas", recalca un cercano a la suprera. De cumplirse el anhelo de Trump y levantar una industria propia autónoma, algunos en la estatal, preliminarmente, ya prevén que habría que hacer una reconfiguración de las oficinas comerciales en otras zonas geográficas. "Es un tema a evaluar, todavía está muy embrionario", comentan cercanos.

El Presidente Gabriel Boric, reunido con los ministros de Relaciones Exteriores y Minería, y el presidente de Codelco, Máximo Pacheco.

Fuente Cochilco, La Rueda. EL MERCURIO

¿Qué falló?

Aunque en público no ha habido declaraciones de autoridades chilenas que entreguen claridad sobre por qué Estados Unidos decidió avanzar en el arancel de 50% al cobre, en privado algunos en la estatal se preguntan qué falló en la gestión diplomática que Chile había iniciado a través de Cancillería. "Es una pregunta sin respuesta hasta ahora", acota un personero de la minera.

A mediados de abril, la subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Claudia Sanhueza, lideró una comitiva en el marco de la agenda de diálogo que buscaba lograr una rebaja en las sobretasas del 10% impuestas el 2 de abril por Donald Trump, que se reunió con la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR), liderada por Jamieson Greer.

Chile se convertía, así, en uno de los primeros países de Latinoamérica en ser recibido por el jefe de la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. para abordar el conflicto arancelario.

Tras el encuentro, la subsecretaria señaló que "se cumplió el objetivo. Tuvimos una buena primera reunión, donde logramos establecer un diálogo directo y constructivo con el representante de Comercio de Estados Unidos, quien destacó la importancia estratégica de Chile dentro de la región para EE.UU.".

"Pero ese diálogo directo y constructivo, que se supone generó acercamientos, hoy nos damos cuenta de que no fueron efectivos", cuestiona un representante del oficialismo en Codelco.

Y especulaciones de por qué no prosperaron hay muchas. Una que circula, al interior de la propia Codelco, es que podría haber sido determinante la participación del Presidente Boric en la cumbre de los BRICS, el bloque que integran Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, que buscan la promoción de acuerdos bilaterales de comercio entre los países miembros.

Como sea, en Codelco están "tirando líneas" para prepararse para un nuevo orden en el mercado del cobre. Algunos, incluso, no dudan de que a partir del 1 de agosto, la industria no será la misma, donde comenzará a escribir un nuevo capítulo, "con más incertidumbre, menos certezas, y donde esperamos sea una historia benévola para Chile y Codelco".

¿Y el precio?

Tras el anuncio arancelario de Estados Unidos, el precio del cobre vivió una semana volátil. El viernes cerró en US$ 4,37, con un alza de 10,7% en lo que va del año.

Pero ¿qué podría venir de ahora en adelante?

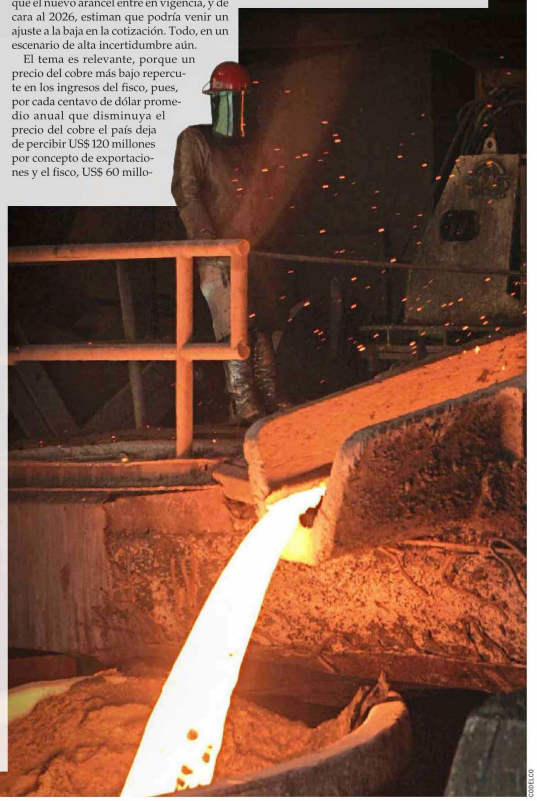
A puertas cerradas, los análisis de la estatal apuestan a un repunte hasta antes de que el nuevo arancel entre en vigencia, y de cara al 2026, estiman que podría venir un ajuste a la baja en la cotización. Todo, en un escenario de alta incertidumbre aún.

El tema es relevante, porque un precio del cobre más bajo repercute en los ingresos del fisco, pues, por cada centavo de dólar promedio anual que disminuya el precio del cobre el país deja de percibir US$ 120 millones por concepto de exportaciones y el fisco, US$ 60 millones por menores ingresos provenientes de impuestos a la minería privada y excedentes de Codelco.

Los análisis preliminares de la minera apuntan a que en los próximos 18 días, la demanda de cobre por parte de las empresas importadoras en Estados Unidos seguirá aumentando, para elevar los inventarios, previo a la entrada en vigencia del arancel, el 1 de agosto. "Hay una expectativa al alza motivada por una reacción coyuntural, puntual, de mayor demanda", comenta un cercano a Codelco. Aunque, estiman que de cara al 2026, el pronóstico sería diferente, "por un ajuste del mercado".

En el mercado se asegura que los aranceles no bastan para impulsar la producción interna de Estados Unidos. "En 2025, Estados Unidos producirá 1,10 millones de toneladas (Mt) de cobre, pero consumirá 1,63 Mt. Esto genera un déficit de 0,53 Mt, que debe ser cubierto con importaciones", consigna un informe del equipo de investigación de renta variable global de Scotiabank.

Y detalla las dificultades que tendría Estados Unidos para levantar su anhelada industria del cobre y ser autosuficiente: permisos ambientales difíciles, pocas nuevas reservas de alta ley y proyectos nuevos que producen concentrado (no cátodos), lo que obliga a seguir exportando para que sea procesado en fundiciones de Asia, dado que Estados Unidos carece de capacidad de fundición.



CODELCO