

Geopolítica: ¿el riesgo que la minería subestima?

Muchos análisis sobre la reciente alza de aranceles al cobre por parte de Estados Unidos coinciden en un punto: no tienen ninguna lógica económica. Y tienen razón. El problema es asumir que lo que no responde a criterios económicos es, por ende, irracional. Esa es una lectura incompleta y, en este contexto, peligrosa.

La administración Trump, al reconocer que estamos en un mundo multipolar y no hegemónico, admite que está en abierta competencia con otras grandes potencias. Esto implica que ya no va a dar ventaja a ningún socio, ya sea la UE o China, en ningún ámbito. Hace menos de una década, las decisiones en el comercio internacional estaban dictadas por la rentabilidad; hoy, se toman en función de cómo mantener o mejorar su posición global.

Esto es especialmente cierto en el caso del cobre, litio y tierras raras –de particular interés para Chile–, insumos estratégicos para las industrias de defensa, tecnología y la industrialización.

Esto lo entendió tempranamente China y hoy controla más del 70% de la cadena de minerales críticos y cerca del 90% de las tierras raras. Esto no lo logró utilizando “solo” las reglas de libre mercado. Las grandes potencias ya no se preguntan si extraer y procesar estos minerales es rentable, sino cómo asegurar su acceso.

Por eso, en este nuevo contexto, las decisiones de inversión o de comercio no siempre vendrán motivadas por espec-



MATIAS PINTO
 CONSULTOR
 INTERNACIONAL,
 PARTNER GREENGIG.IO

“EEUU ha enmarcado la investigación al cobre como un asunto de seguridad nacional. Sin embargo, nosotros hemos ignorado este componente crucial. Ya no es suficiente ser un socio responsable; requieren un socio estratégico”.

tativas de rentabilidad. No es un dato menor que el Pentágono –sí, el Pentágono– se haya convertido recientemente en el principal accionista de una minera de tierras raras. Y, como es evidente, la función del Pentágono no es maximizar utilidades, sino proteger los intereses estratégicos de EEUU.

El efecto inicial de este arancel probablemente sea bajo, pero Chile debe prepararse para competir a nivel global con países y empresas que recibirán fuertes subsidios o estarán respaldadas directamente por sus gobiernos. Por

ello, necesitamos una estrategia que reconozca el valor geopolítico de nuestros recursos, y que prepare al sector privado para navegar esta realidad.

Sin embargo, esta realidad contrasta con el bajo nivel de conciencia en el mundo empresarial latinoamericano frente a estas dinámicas. Según una encuesta de BCG, el riesgo geopolítico se ha convertido en el principal factor disruptivo para los CEOs a nivel mundial, con un aumento del 20% respecto al año anterior. En América Latina, en cambio, esta amenaza sigue siendo vista como marginal: en una encuesta publicada por EY, el riesgo geopolítico apenas figura en el séptimo lugar entre las prioridades de los ejecutivos de la región.

Esto puede ser una peligrosa subestimación, y la investigación 232 al cobre es un ejemplo de ello. EEUU ha enmarcado esta medida como un asunto de seguridad nacional. Sin embargo, nosotros hemos ignorado completamente este componente crucial, enfocándonos solo en la historia comercial compartida y en ser un socio confiable. Eso no basta en este nuevo escenario. Ya no es suficiente ser un socio responsable; requieren un socio estratégico.

Pero no me crea a mí. Créale al CEO de JP Morgan, Jamie Dimon, quien en su carta anual a los inversionistas señaló que estamos en un punto de inflexión histórico, y que el principal riesgo para su empresa hoy es el geopolítico, al punto de haber creado un centro *in house* dedicado exclusivamente a entenderlo.