

Fecha: 01-08-2025
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero
 Tipo: Noticia general

Pág.: 4
 Cm2: 664,7
 VPE: \$ 5.889.685

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: El chileno que planteó la fórmula a EEUU para el cobre: 'Dimos una respuesta técnica, no política'

JUAN IGNACIO DÍAZ
 PRESIDENTE DE LA INTERNATIONAL
 COPPER ASSOCIATION

El chileno que planteó la fórmula a EEUU para el cobre: "Dimos una respuesta técnica, no política"



■ El presidente de la ICA –primera vez un connacional– fue invitado en abril a la Casa Blanca, donde habló en nombre de los mayores productores del metal.

POR PATRICIA MARCHETTI

Mientras Chile desplegaba su diplomacia al máximo nivel para tratar de evitar que EEUU impusiera un arancel del 50% a las importaciones de cobre refinado, un connacional entraba a la Casa Blanca a reunirse con la mayor autoridad minera del país del norte, David Copley, para explicarle por qué la medida técnicamente no era recomendable.

Radicado en Atlanta, Juan Ignacio Díaz viajó a Washington en abril en su calidad de presidente de la International Copper Association (ICA), cargo que ocupa desde inicios de 2024, cuando se convirtió en el primer latinoamericano en dirigir la histórica agrupación de los mayores productores del metal rojo del mundo.

En esta conversación a larga distancia con DF, a horas de conocerse que el Presidente Trump excluyó de sus medidas proteccionistas a los cátodos –los que recibe principalmente desde Chile–, el exgerente general de Siemens (uno de los mayores usuarios finales de cobre) revela los argumentos que expuso ante los norteamericanos y que, según agradece él mismo: “fueron escuchados”.

“Primero, nos opusimos a los aranceles al cobre refinado, advirtiéndole que esto dañaría principalmente a la industria consumidora, a la cadena de suministro y a los

fabricantes de EEUU; segundo, defendimos las importaciones de cobre de países aliados como Chile, Perú y México; y tercero, propusimos medidas no arancelarias”.

– ¿Cuáles y por qué?

– EEUU, que necesita cobre, exporta más de la mitad de su chatarra de cobre, entonces dijimos: ‘Pongan un control de exportación a esa chatarra, y si es que hay que poner aranceles, entonces aplíquenlos solo a productos semielaborados importados, que son los que compiten directamente con los fabricantes estadounidenses’. Nuestra postura no fue solo una negativa, sino que también fue una propuesta de que si quieren hacer de la manufactura la industria del futuro de EEUU, entonces tienen que proteger a sus fabricantes. De hecho, dijimos ‘olvidense de nosotros los productores, que podemos salir adelante incluso con tarifas, pero los que nos compran acá, los fabricantes que el Presidente quiere proteger, son los que se verán más afectados’. Creo que fue el foco correcto.

– Lo escucharon parece, porque todo lo que dice es prácticamente lo mismo que se anunció...

– Sí, todo lo que digo es lo que ellos recogieron en su anuncio, por eso estoy súper contento de que haya sido así y cuando me preguntas si nos oyeron, cuando leo el detalle, te digo que sí con total seguridad.

– Aún así, ¿le sorprendió la exclusión al cobre refinado?

“Hay que ser súper claros en que esto no terminó aquí, no abriría una botella de champaña, por el contrario, reforzaría más que nunca el que sentarse en las mesas técnicas es lo que resulta. Hay que mantener un diálogo constante con EEUU para las conversaciones de 2027 y 2028”

– Fue inesperado. Creo que todos estábamos esperando tarifas, tal vez no del 50%, pero ¿cero? Esto es muy, muy relevante, porque quiere decir que entendieron técnicamente lo que significaba imponerlas.

– ¿Primó la cordura?

– El arancel no hacía ningún sentido en un país que utiliza 1,8 millones de toneladas de cobre, pero produce solamente 1 millón.

– ¿Diría que los negociadores se fueron dando cuenta de que el arancel no tenía sentido?

– Sí, pero creo que no hubo mucha negociación y eso es lo que me alegra. Hubo mucho más de oír los argumentos técnicos de la industria del cobre y los datos que les presentamos. También se desplegó la diplomacia, el embajador Valdés y todo el equipo de Cancillería, el Ministerio de Minería, no desconozco que haya un trabajo muy bueno de parte de ellos, pero por parte nuestra, junto con Codelco, con Antofagasta plc, junto con las grandes mineras del cobre, decidimos dar una respuesta técnica a esto, no política. Creo que fue una decisión muy técnica, más que política.

Revisión arancel en 2027

El líder de la ICA –que representa más del 50% del cobre mundial y cuenta entre sus 35 socios con Codelco, BHP, Anglo American, Antofagasta plc, Teck, Freeport y Glencore– comparte el diagnóstico

de que EEUU tiene una “dependencia insostenible” de las importaciones de cobre. Y suma: “Al 2035, van a necesitar un 50% más que hoy, llegando a 2,5 millones de toneladas de consumo”.

– En ese escenario, ¿cree que se revise el arancel al refinado para 2027 como se anunció?

– Con total seguridad se va a revisar, pero no sé si van a decidir imponer aranceles. No creo que esto se resuelva en dos años ni en seis, y eso es beneficioso para los productores de cobre, porque nos van a seguir necesitando, pero también hay que ser súper claros en que esto no terminó aquí. Yo no abriría una botella de champaña, por el contrario, reforzaría más que nunca el que sentarse en las mesas técnicas es lo que resulta. Hay que estar muy atentos y mantener un diálogo constante con el gobierno del presidente Trump, justamente para enfrentar las conversaciones de 2027 y 2028.

– ¿Cómo afectarán los anuncios al precio del cobre?

– En Comex está sucediendo una corrección y deberían converger los precios entre esa bolsa y la de Metales de Londres en el corto o mediano plazo. Sobre precios futuros, por la naturaleza de la asociación, no puedo referirme a ellos.

– ¿El cobre es el mineral del momento?

– Total y absolutamente. Por eso en Chile estamos en un muy buen momento y es necesario que sigamos aumentando la capacidad minera.