

La voz del cobre chileno (y global)

El abogado Juan Ignacio Díaz preside la International Copper Association (ICA) desde el año pasado. 50 años, cuatro hijos, vive en Atlanta, ciudad donde cursó la educación media, cuando su padre, el ejecutivo de Coca Cola Pedro Pablo Díaz, vivía allí. Díaz trabajó 15 años en Siemens y llegó a la ICA vía head hunter. Fue el interlocutor de los productores del cobre en una gestión que llegó hasta la Casa Blanca y que terminó en un éxito: el cobre chileno no fue gravado con nuevos aranceles en Estados Unidos. "Escucharon técnicamente más que políticamente", analiza.

VÍCTOR COFRÉ

Al cumplir 50 años, en marzo pasado, Juan Ignacio Díaz Vergara recibió un regalo recurrente: vasos de cobre. Muchos de sus amigos y cercanos escogieron ese presente como una alusión directa al cargo que el abogado ocupa desde hace 18 meses: presidente de la International Copper Association (ICA), el organismo que agrupa a los mayores productores de cobre del mundo. Según propia definición, la ICA es la "voz del cobre". Pero como las instituciones en realidad no hablan, la voz la tiene su presidente. Y la voz del cobre global es desde enero de 2024 la del abogado Juan Ignacio Díaz.

Sin una gran exposición pública, el estratégico rol de Díaz ha sido relevado por las autoridades chilenas el jueves en privado y en público. El ejecutivo tuvo un rol central en la decisión de Estados Unidos de excluir finalmente de un nuevo arancel que pretendía imponer a las importaciones de cobre a los productos refinados, beneficiando con ello a toda la exportación chilena hacia ese país. Entre enero y junio, Chile ha exportado US\$ 4 mil millones a Estados Unidos. Y el 99,9% fue en la forma de cátodos, lo que quedará sin ningún tipo de arancel.

Parte de ese éxito fue atribuido el jueves por el canciller Alberto van Klaveren al trabajo del Estado chileno junto al sector privado, la Sonami, el Consejo Minero, las grandes empresas del cobre y la ICA, que "por una coincidencia muy afortunada, la dirige alguien de origen chileno", dijo el jueves en la mañana. Se refería a Juan Ignacio Díaz.

Una vida en Atlanta

Abogado de la Universidad Finis Terrae, con un MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez y un master of law en Duke, Díaz comenzó su vida laboral en Lan Airlines, como consejero legal en el departamento de finanzas, cuando la compañía la controlaban los Cueto y Sebastián Piñera, gran amigo de su padre, el ejecutivo de Coca Cola, Pedro Pablo Díaz. Estuvo en LAN entre 2003 y 2005, antes de partir a Cleary Gottlieb, uno de los mayores estudios de abogados del mundo, con sede en Nueva York.

Estaba en esa ciudad cuando su ex jefe en LAN le comentó sobre un proceso de búsqueda de Siemens, la multinacional alemana con brazos en la industria, la energía, la salud y la infraestructura. El fiscal para las



Americas de Siemens lideraba el proceso. "Cuando me llamaron, yo dije: estoy aquí en Nueva York y el tipo me dice: entonces cruza y nos tomamos un café. Así llegó a Siemens", relata al teléfono desde Atlanta.

Era 2008. Un año y medio antes se había destapado en Argentina un gran escándalo de corrupción que involucró a Siemens y la multinacional decidió fichar fiscales para sus operaciones, con la meta de recuperar la reputación dañada. "Yo llegué en esa camada, después de la crisis", dice. Primero fue fiscal de Siemens Chile, luego de toda Sudamérica, más tarde asumió como CEO de Chile, en 2018 se hizo cargo de México y Centroamérica, y en 2022 llegó a Estados Unidos, como chief compliance officer (CCO). No lo sabía entonces, pero Siemens lo vincularía con su futuro trabajo: esa sola empresa consume al año 300 mil toneladas de cobre. Casi lo mismo que produjo, por ejemplo, Chuquicamata en 2024.

Tras quince años en Siemens, lo contactó la empresa de head hunter Acre para ofrecerle el cargo en la ICA, un organismo financiado por los grandes productores de cobre del mundo, entre ellos Codelco, BHP, Freeport-McMoran, Antofagasta Minerals, Teck, Rio Tinto y Anglo American. La ligazón con Chile lo llevó a aceptar el cargo. "Es como ofrecerle a alguien de Abu Dhabi que sea el presidente mundial de toda la asociación de petróleo", compara.

Díaz asegura que el rol de la ICA es promover, proteger y defender el cobre. "Nosotros no hacemos lobby: colectamos evidencias, trabajamos con científicos, hacemos ciencia, inteligencia de mercado", describe. Un ejemplo: la ICA defiende hoy en India el uso del cobre en el mercado de los aires acondicionados.

La ICA, donde trabajan 75 personas, tiene oficinas en India, Bélgica, China, Inglaterra, Washington. Pero no en Atlanta, donde Díaz estaba instalado desde hace cinco años con su esposa y sus cuatro hijos de entre 13 y 25 años. El mayor se recibió ya de ingeniero comercial y esta semana comenzó a trabajar en PepsiCo. Aficionado al golf, Díaz seguirá en Atlanta, pero viajando mucho. En esa ciudad está el aeropuerto más grande del planeta, con conexiones globales. Además, muchas empresas chilenas tienen oficinas relevantes y dirigen sus negocios en Norteamérica en Atlanta: CMPC, Arauco, SQM. "Hay una comunidad chilena bien interesante", cuenta.

Y en Atlanta está también la sede de Coca Cola. Juan Ignacio Díaz cursó allí la educación secundaria, por el trabajo de su padre cuando lo llevó a aceptar el cargo. "Es como ofrecerle a alguien de Abu Dhabi que sea el presidente mundial de toda la asociación de petróleo", compara.

que alguna vez le expuso con otro de sus hermanos -son cinco en total- un proyecto tecnológico que memorizaron, pero no conocían bien. "Y usted, fuera de repetir como loro, ¿entiende bien lo que me está diciendo?", le dijo Piñera. "Fue una lección tremenda".

A la Casa Blanca

La primera alerta fue en enero. Donald Trump dijo entonces que Estados Unidos estudiaba un arancel al cobre. En julio habló del 50%, pero no precisó a qué productos o países afectaría. En todo 2025 Díaz debió concentrarse en la defensa del cobre. Y ser su voz.

Díaz resume en cuatro puntos la posición de la ICA. Uno, oponerse a un arancel al cobre refinado, alertando sobre los efectos en la industria consumidora de Estados Unidos. Dos, defender las importaciones de Chile, Perú y México. Tres, controlar las exportaciones de chatarra en Estados Unidos y fomentar el reciclaje local. Y cuarto, en el caso de poner aranceles, hacerlo con los productos semielaborados con cobre que compiten con los fabricantes estadounidenses, como cables y alambres, tubos, cañerías, perfiles.

"Todo eso es exactamente lo que nos dieron y nos otorgaron", explica Díaz, de quien en la industria dicen que fue el único chileno que recibieron en la Casa Blanca en esta coyuntura. Fue en abril y se reunió ahí con David Copley (en la foto), asesor de Trump en materias de minería. "Es como un ministro de Minería", define. "Mi conclusión es que escucharon técnicamente más que políticamente. La evidencia que presentamos creo que les hizo sentido".

Díaz interpreta el objetivo central de Trump con una frase en inglés: Unleash mining (Desatar la minería). "Y lo están haciendo muy bien. Están incentivando, acortando los plazos, financiando proyectos", resume. Estados Unidos quiere abastecer su demanda interna de cobre con producción propia, pero aquello no será inmediato. Los proyectos son de largo plazo y es difícil elevar la producción rápidamente. Pero la intención existe.

"Yo no sé honestamente con qué velocidad lo van a hacer. Pero lo estoy viendo, lo estoy viendo, estoy siendo testigo de todas las medidas que están tomando. Por primera vez en la historia el gobierno americano está dispuesto a asegurarse de los minerales críticos, a invertir, a financiar proyectos", resume.

Estados Unidos consume hoy 1,8 millones de toneladas al año y produce 1,1 millones. El déficit lo importan y casi la mitad lo envía Chile. Díaz dice que en 2030 ese país necesitará 2,5 millones de toneladas.

Y aunque se conjuró la amenaza inmediata, el gobierno de Trump dejó abierta la puerta a evaluar en 2027 un arancel del 15% al cobre refinado y en 2028, del 30%. "Tenemos que mantener ese diálogo y esa puerta totalmente abierta", concluye. ●