

Opinión

Del cobre como destino al cobre como plataforma



Ricardo Salman Aburdene
 Presidente de CorÑuble.

En Chile hablamos del cobre como si fuera un destino: un salvavidas permanente, un ingreso "natural" que siempre estará. Esa mirada es cómoda, pero peligrosa. En un mundo más volátil y transaccional, el cobre no puede seguir siendo solo un producto que sale por el puerto: debe convertirse en plataforma de desarrollo. Un destino se administra; una plataforma se diseña y derrama capacidades. Si no lo hacemos, seguiremos dependiendo del precio diario y de decisiones tomadas fuera de nuestras fronteras. Y esa dependencia tiene costo social y político.

La pregunta para 2026-2035 no es si seguiremos produciendo cobre—lo haremos—, sino cuánto valor capturaremos por cada tonelada y cuántas capacidades nuevas construiremos. Cuando exportamos recurso con baja elaboración, dependemos del ciclo: precios, demanda externa y reglas ajenas. Cuando exportamos una cadena—refinación, semielaborados, tecnología y servicios—el ciclo golpea menos, porque tienes más "puntos de anclaje": contratos, estándares, clientes industriales y conocimiento difícil de reemplazar. Este upgrading no es nostalgia industrialista: es gestión estratégica. Y exige empujar tres palancas. Primero: más cobre refinado y más semielaborados. El mundo se electrifica y necesita cobre en formas específicas:

alámbrón, barras, componentes, soluciones para redes, data centers y electromovilidad. Si Chile se queda en concentrado, compite por volumen. Si escala, compite por calidad, confiabilidad, trazabilidad y logística. Y abre espacio a empresas locales en metalmecánica, mantenimiento, instrumentación y automatización.

Segundo: litio y química. No necesitamos prometer que fabricaremos "todo", pero sí subir un peldaño: más valor en la etapa química e intermedia, más conocimiento propio y más proveedores especializados, y contratos de largo plazo que incentiven inversión. El estándar del futuro no será "tengo litio"; será "tengo litio con trazabilidad, baja huella, oferta estable y certeza regulatoria".

Tercero: proveedores exportables. Exportar minerales sin exportar proveedores es renunciar al desarrollo. Chile puede exportar "minería" como servicios: eficiencia hídrica y energética, sensores, software, robótica, relaves, monitoreo ambiental y mantenimiento avanzado. Eso es empleo calificado, mejores salarios y empresas que pueden vender al mundo, no solo a una faena local.

Aquí aparece una ventaja poco explotada: las exportaciones de servicios como "segunda minería". Los servicios diversifican con menos fricción logística, reducen dependencia del ciclo y construyen soberanía tecnológica. Minería

4.0, ingeniería, TI, ciberseguridad industrial, analítica de datos, operación remota y capacitación: todo puede ser exportable, si hay reglas claras, talento e incentivos.

Nada de esto funciona si se queda en Santiago. El desarrollo será territorial o no será. ¿Qué regiones ganan? Tarapacá y Antofagasta: salto tecnológico minero, centros de mantenimiento, logística, energía y datos. Atacama-Coquimbo: minería + energía + puertos, con servicios ambientales y metalmecánica. Valparaíso-Biobío: puertos y manufactura intermedia, astilleros, metalmecánica y cadenas de suministro. O'Higgins-Maule-Ñuble: agroindustria premium (procesamiento, marca, trazabilidad, logística fría) y soluciones en agua/incendios. Los Lagos-Aysén-Magallanes: acuicultura avanzada, bioproductos y, en Magallanes, energía verde.

Esto es ambicioso, sí, pero no es inventar un país distinto: es ordenar lo que ya somos hacia un modelo menos frágil. El cobre seguirá siendo columna vertebral; Chile decide si sostiene solo ingresos o una economía más compleja y soberana. La diferencia no está en la geología: está en la estrategia. En la próxima columna entraremos a defensa y soberanía operativa: en un mundo de coerción, la seguridad no se declama; se diseña y se financia.