



CIFRAS. Según el Ministerio de Energía y Minas (Minem) y Comex, en 2024 los envíos de cobre y manufacturas peruanas al mercado estadounidense alcanzaron los US\$910 millones.

Anuncio de arancel al cobre sacude el comercio y alerta a Perú

EE.UU. Especialistas advierten sobre la incertidumbre en el comercio global, el posible encarecimiento de insumos industriales y el riesgo de una escalada arancelaria.

Dax Canchari

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, ha vuelto a sacudir el comercio internacional con el anuncio de un arancel del 25% al cobre. Según informó el miércoles el secretario de Comercio, Howard Lutnick, esta medida busca reducir la dependencia de las importaciones y fortalecer la industria local.

“La decisión podría generar volatilidad en los mercados de materias primas y afectar la estabilidad de países exportadores como el Perú”, señaló a La República Manuel Carpio-Rivero, especialista en Supply Chain de Pacifico Business School.

Aunque Estados Unidos representa solo entre el 2,4% y el 4% de las exportaciones peruanas de cobre, su participación ha crecido en los últimos años. De acuerdo con datos del Ministerio de Energía y Minas

(Minem) y Comex, en 2024 los envíos de cobre y manufacturas peruanas al mercado estadounidense alcanzaron los US\$910 millones, una cifra cinco veces mayor que la registrada en 2020.

Con el nuevo arancel, los productos peruanos perderían competitividad en EE.UU., lo que podría reducir la demanda y afectar a empresas mineras como Cerro Verde, Antamina, Southern Copper, Las Bambas, Quellaveco y Chinalco.

Incertidumbre

Los analistas coinciden en que la estrategia comercial de Trump responde más a una lógica política que a un plan estructurado de protección industrial.

Juan Carlos Ladines, investigador del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP), señaló que los aranceles no se han aplicado



TRUMP. Su estrategia comercial responde a una lógica política.

de manera gradual, sino como una herramienta de presión política. “En lugar de una estrategia escalonada para proteger industrias, Trump introduce y retira aranceles abruptamente, lo que genera incertidumbre en los mercados”, explicó.

Por su parte, Edmundo Lizarraburu, investigador de la

Universidad ESAN, sostiene que estos aranceles pueden distorsionar el comercio global y generar volatilidad en las materias primas. “El gran interrogante es quién asumirá el sobrecosto del arancel: ¿los proveedores peruanos, las empresas importadoras o los consumidores estadounidenses?”, cuestionó.

Consecuencias en Perú

El impacto directo en la minería peruana podría ser moderado, ya que China sigue siendo el principal destino del cobre nacional, con más del 70% de participación, seguido de Japón (7%) y Corea del Sur (2,5%). Sin embargo, el encarecimiento del metal en EE.UU. podría reducir la demanda de otros minerales peruanos, como el molibdeno, del cual el país norteamericano es un comprador clave.

Manuel Carpio-Rivero advirtió que las cadenas de suministro globales están altamente interconectadas, por lo que un arancel sobre el cobre podría generar efectos colaterales difíciles de prever. “Muchos productos fabricados en EE.UU. que importamos, como automóviles y dispositivos electrónicos, podrían encarecerse porque uno de sus componentes clave es el cobre”, detalló.

Otro riesgo es la posibilidad de una escalada comercial. Si EE.UU. mantiene su política arancelaria, otros países podrían responder con medidas similares, lo que impactaría negativamente el comercio global.

“El peligro es que esto ralentice la economía mundial. Si Estados Unidos entra en recesión, Perú, cuyo segundo socio comercial en términos generales es EE.UU., también se verá afectado”, advirtió Carpio-Rivero.

Estrategias de mitigación

Frente a este escenario, Lizarraburu recuerda que Perú ya enfrentó una situación similar

“Si EE.UU. impone aranceles a productos mexicanos, Perú podría beneficiarse como proveedor”.

en 2018, cuando Trump impuso aranceles al acero y aluminio, pero excluyó al país tras negociaciones bilaterales. “El gobierno peruano debe actuar rápidamente para abrir una mesa de negociación con Estados Unidos. Contamos con equipos preparados para este tipo de gestiones y la experiencia de 2018 nos demuestra que es posible obtener una excepción”, señaló.

En paralelo, Ladines enfatiza la importancia de diversificar los mercados de exportación para reducir la dependencia de EE.UU. y China. “Perú debe acelerar acuerdos comerciales con India, Turquía y Australia, además de fortalecer la Alianza del Pacífico y reforzar la relación con Brasil y el Mercosur”, dijo.

A pesar de los riesgos, algunos expertos ven oportunidades en sectores alternativos. Carpio-Rivero indica que si EE.UU. impone aranceles a productos mexicanos, Perú podría beneficiarse como proveedor alternativo de cítricos, paltas y arándanos, siempre y cuando se respeten el Tratado de Libre Comercio suscrito con ellos. ♦