

TODO SOBRE EL LITIO: QUÉ NEGOCIA CODELCO, QUÉ BUSCA ENAMI Y CÓMO SE PREPARAN LAS EMPRESAS



EL ORO BLANCO ESTÁ EN EL CENTRO DE UNA DISPUTA NO NACIONAL, SINO MUNDIAL. MEDIO CENTENAR DE EMPRESAS ESTÁN HACIENDO FILA PARA PRODUCIR EL ESTRATÉGICO MINERAL EN CHILE.

“**P**residente, es un orgullo para Codelco que nos haya mandado para esta tarea”, le dijo **Maximo Pacheco** Matte, presidente del directorio de **Codelco**, al mandatario Gabriel Boric el pasado viernes 21 de abril, en las Ruinas de Huanchaca, Antofagasta. Y es que la cuprera estatal se preparó durante cuatro meses para la dura negociación que tendrá con SQM e indirectamente, con el accionista de referencia del Grupo Pampa, Julio Ponce Lerou.

Incluso durante el periodo de diseño de la Estrategia Nacional del Litio, se le consultó a la cuprera estatal si estaría en condiciones de asumir esta responsabilidad y cuál sería la estrategia, según reveló Pacheco en una entrevista en CNN Chile.

Su equipo para negociar con SQM es multidisciplinario e incluye a la consejera jurídica, María Susana Rioseco; al vicepresidente de finanzas; Alejandro Rivera; al

gerente de desarrollo de negocios, Jaime San Martín; el encargado de desarrollo de negocios de **Codelco**, Patricio Vergara, así como asesores internacionales; asesores legales como el estudio Cleary Gottlieb, además de un banco de inversión cuyo nombre Pacheco mantiene en máxima reserva. Además, ya hubo encuentros entre SQM y **Codelco**.

¿Por qué la minera asume esta tarea?

Hoy sólo dos empresas -SQM y Albemarle- producen en un solo salar, el de Atacama, todo el litio de Chile. Por lo que la gran negociación se dará entre la minera ligada a Julio Ponce Lerou y **Codelco**, por parte del Estado de Chile, ya que dicho contrato termina en 2030. Albemarle respira tranquila porque su acuerdo de arriendo termina en 20 años más, el 2043, y las cosas continuarán más o menos como antes, con la opción de aumentar la producción siempre y cuando se utilicen tecnologías menos lesivas con el medioam-

biente y las comunidades. En este caso, el Estado se involucrará cuando esté más cerca la fecha de término del contrato, en dos décadas más. Todo ello, según el mercado, trajo calma a clientes de Albemarle como Tesla y Volkswagen.

¿Qué quiere hacer **Codelco** con SQM?

Maximo Pacheco explica que Corfo mandó a la cuprera para que negocie las mejores condiciones para el Fisco. Según ha informado la propia cuprera, el rol que tendrá será recomendar a la Corfo el modelo de negocios que entregue mayores beneficios a Chile, incluyendo la opción de que **Codelco** ingrese a operar en el Salar de Atacama en el futuro, aunque la opción más factible es que ingrese un operador especializado en litio si es que no se llega a acuerdo con SQM.

SQM está nerviosa. En la junta de accionistas de este jueves, el presidente de la compañía, Gonzalo Guerrero Yamamoto, dijo que “actualmente nos encontramos

analizando el texto en el marco de un contrato vigente que mantenemos con Corfo”, a la par que defendió su actuar en el salar. “Por más de 25 años SQM ha invertido en innovación y tecnología para el desarrollo de procesos de producción y refinamiento de litio sostenible. La experiencia de SQM ha permitido que Chile sea protagonista mundial en la industria del litio, cumpliendo con altos estándares de calidad, valor agregado y sostenibilidad por lo que próximamente esperamos iniciar las conversaciones con las autoridades, con el objetivo de crear valor para todos los grupos de interés”, dijo Guerrero, elegido con votos de la japonesa Kowa, una histórica aliada del Grupo Pampa en SQM.

Según Cristián Quinzio, de Quinzio & Olivares, las negociaciones con **Codelco** serán dirigidas por el frente interno: Ricardo Ramos, gerente general, y Gonzalo Guerrero como presidente de la mesa. ¿Estará Julio

LARGA FILA PARA EXPLOTAR EL LITIO CHILENO

Uno de los requisitos que ha impuesto el gobierno en su Estrategia Nacional del Litio es que se avance en métodos de extracción directa, que consumen menos agua, minimizan el impacto en el ecosistema de los salares y capturan más litio. Y varias empresas tienen la tecnología y las ganas de hacerlo.

Una de ellas es Sorcia Minerals, que está desde 2016 explorando en Chile y desde 2021 en Argentina. La compañía basada en Houston, Texas, dijo que la política anunciada por el Presidente Boric "es ideal" para ellos, que dicen ser la "única empresa que tiene validada la tecnología de extracción directa. Sorcia Minerals tiene previsto desembolsar US\$ 500 millones y su interés está en el Salar de Tara, Región de Antofagasta. "Actualmente nosotros somos la única compañía con este tipo de tecnología ya validada a nivel industrial y lista para operar en Chile", dice Sorcia.

La firma se siente ganadora con la política diseñada por el gobierno de Boric: "La estrategia nos abre una puerta para negociar con el Estado. Antes de esto, la industria estaba absolutamente cerrada para nuevos actores. Ahora se abre una oportunidad en nuevos salares y ojalá también en el Salar de Atacama", señala.

Otra firma haciendo fila para extraer litio en el país es Clean Tech Lithium, listada en la Bolsa de Londres y en la de Frankfurt y que tiene como presidente del directorio al primer CEO de Collahuasi, Steve Kesler. La firma también cuenta con la tecnología de extracción directa y posee concesiones en tres zonas de la Región de Atacama: Laguna Verde, la cuenca de Francisco y Llamara. El primero de estos emplazamientos es donde hay más avance: a fines de este año podría estar lista la planta piloto para producir litio. El CEO de Clean Tech Lithium, Aldo Boitano, señala que la idea es producir 40.000 toneladas de carbonato de litio al año, en las áreas de mayor desarrollo: la cuenca Francisco y Laguna Verde. El ejecutivo cuenta que "cada planta de extracción directa cuesta US\$ 400 millones y nosotros pensamos financiarlo mayoritariamente con acuerdos con socios estratégicos y el resto con deuda".

Ponce en la negociación? Quinzio, ex consejero jurídico de **Codelco**, no cree que participe, pero no hay que olvidar que el Grupo Pampa es el principal accionista de la minera no metálica y "que el dueño siempre busca cautelar los intereses de sus inversiones".

Las negociaciones vendrán pronto. En mayo, dicen en **Codelco**. Y el plan sobre qué hacer con el contrato de SQM estará en el primer semestre.

Y es que el tiempo apremia. Daniela

Desormeaux, directora de Estudios de Vantaz Group, explica que desarrollar un proyecto greenfield toma entre siete a 10 años y que ya hay atisbos de sustitución, por ejemplo, la china CATL ha incorporado sodio en sus baterías. ¿Y el precio? Tras los históricos del 2023 -que superaron los US\$ 70.000 la tonelada de carbonato de litio- se viene un ajuste a la baja. Daniela Desormeaux estima que estarán las cotizaciones entre US\$ 18.000 y US\$ 25.000 la tonelada en el corto plazo.



LAS NEGOCIACIONES VENDRÁN PRONTO. EN MAYO, DICEN EN **CODELCO**. Y EL PLAN SOBRE QUÉ HACER CON EL CONTRATO DE SQM ESTARÁ EN EL PRIMER SEMESTRE.

Ministra de Minería a liderar

Pero **Codelco** no estará solo. En las próximas dos o tres semanas, el Consejo de Corfo definirá el Comité de Ministros a cargo de definir qué salares son explotables y cuáles no. En el gobierno se señala que dicha instancia estará a cargo de la ministra de Minería, Marcela Hernando. Este comité lo integrará Hacienda, Economía, Medio Ambiente, Ciencias y Corfo y empezará a operar en el tercer trimestre de este año.

En todo caso, tanto para el Salar de Atacama, el de Maricunga y los otros 45 salares de interés, ya hay casi 50 empresas interesa-

das en la explotación, entre ellas las chinas Tianqi, BYD, CATL, Chengze, Tsingshan, las canadienses Wealth Minerals, MGX Minerals, Lithium Chile, así como la australiana Lithium Power International o las estadounidenses IBAT y Ensorcía Group, entre otras. Por Chile destaca el Grupo Errázuriz, que está aliado con el fondo asiático Simbalik para explotar Maricunga.

La ministra Hernando cuenta que la estrategia se comenzó a trabajar desde que asumió el gobierno del Presidente Gabriel Boric. Detalla que en aquellos lugares donde hay contratos especiales de operación o CEOLs, como Minera Salar Blanco y el Grupo Errázuriz en Maricunga, "el Presidente Gabriel Boric mandó a **Codelco** a través de Corfo a liderar las negociaciones en el Salar de Atacama y en aquellos salares donde cuenta con CEOL, como el caso de Maricunga", dice la ministra. "Será la empresa estatal la que fije las modalidades de negociación".

El rol de Enami

Si **Codelco** se preparó cuatro meses, Jaime Pérez de Arce, vicepresidente de Enami, dice que esperaron este momento por ocho años. El interés de esta compañía se centra en la zona de los Siete Salares en la Región de Atacama, donde esperan tener un CEOL o Contrato Especial de Operación. Pérez de Arce admite que el escollo principal es financiero, porque en 2022 Enami registró pérdidas por US\$ 78,1 millones y una disminución de la producción de 7%. Por ello, para desarrollar el proyecto de litio Enami requiere sí o sí un socio que aporte capital. Y mucho. ✦