



Francisco Javier Errázuriz Ovalle, del Grupo Errázuriz.

“Nos gusta la política de la Estrategia Nacional del Litio, porque ha podido conjugar todos los desafíos que tiene esta industria para su desarrollo rápido y profundo”, dijo Errázuriz.

Simbalik, que tiene la mayoría de la propiedad en el joint venture con el Grupo Errázuriz, cuenta con la opción de subir en participación, un tema sobre el cual el presidente ejecutivo del grupo prefiere no profundizar por los acuerdos de confidencialidad ya pactados.

La negociación con SQM

Un tema que no soslaya es la negociación que abrió el Estado con SQM por las pertenencias de Corfo en el Salar de Atacama. Errázuriz calificó de “inteligente” la jugada porque si por alguna razón no hay acuerdo con la minera controlada por el Grupo Pampa y Tianqi y se deben relicitar esos derechos y cree que siete años es un plazo “razonable” para que otro operador pueda instalarse con los permisos ambientales existentes. “De las pertenencias que Corfo tiene arrendadas a SQM hasta el 2030, la valorización de ese derecho llave el 2030 es de US\$ 18 mil millones”, aseveró, citando cifras del Ministerio de Minería. Por lo mismo, desde ya se manifiesta interesado en ese activo.

El Grupo Errázuriz -que explota nitratos y otros minerales no metálicos a través de Cosayash- tiene una histórica disputa por SQM por superposiciones mineras principalmente.

¿Qué opina de la renegociación con SQM? “Para serle sincero, no voy a gastar ni un segundo de mi tiempo en hablar de eso aquí, porque toda la gente conoce quién es SQM y quién es el dueño de SQM”, expresó, en abierta alusión a Julio Ponce Lerou, accionista de referencia del Grupo Pampa.

“Lo único que le puedo decir son hechos: ha tratado de capturar al Estado, ha tratado de destruir a su competencia en innumerables veces. Lo ha conseguido muchas veces. El Estado tiene que negociar en beneficio del Estado y de todos los chilenos. Y tengo la confianza en el señor Máximo Pacheco, en don Eduardo Bitran, señor Benavente, de Corfo, que son gente con políticas de Estado muy altas y harán lo mejor por este país”.

Grupo Errázuriz partió negociaciones con Enami por litio y la próxima semana se reúne con Codelco

POR VALERIA IBARRA

Con Codelco se reunirá el Grupo Errázuriz durante la próxima semana para avanzar en acuerdos por el litio en el Salar de Maricunga, donde el conglomerado liderado por Francisco Javier Errázuriz Ovalle desarrolla, en conjunto con el fondo asiático Simbalik, un proyecto cuya inversión asciende a US\$ 600 millones, pero que además tiene intereses en el oro blanco en Coipasa y en el Salar de Atacama. Ya tuvieron un encuentro la semana pasada con Enami, reveló.

“Tenemos interés, en esta primera fase, de desarrollar los proyectos que ya tenemos avanzado, por eso hemos hecho la invitación, en este caso en Enami, para que unamos esfuerzo, unamos conocimiento, unamos habilidades entre el sector público y privado para desarrollar estos proyectos que le servirán posteriormente a Enami, a Codelco o a quien fuese”, señaló Errázuriz.

Contrario a la opinión de expertos internacionales, este ejecutivo valora la Estrategia Nacional del Litio. “Nos gusta la política de la Estrategia Nacional del Litio, porque ha podido conjugar todos los desafíos que tiene esta industria para su desarrollo rápido y profundo”, afirmó.

Con “profundidad”, añadió, “me refiero al desarrollo industrial, que compartimos 100% con el gobierno, que esto no es solamente una mera extracción de un mineral en donde uno se asocia con un privado y se vende el mineral extraído, refinado o no refinado, sino también tiene que haber un componente muy

importante de valor agregado en este país”.

¿Les inquieta que el Estado tenga la mayoría en las sociedades para explotar litio? “Conociendo el negocio, lo que ofrece la Estrategia Nacional del Litio del Gobierno es algo realmente justo”, señaló al respecto.

El negocio minero representa la mitad de los ingresos del Grupo Errázuriz, un conjunto de empresas presentes en 15 negocios distintos, desde la salmicultura hasta la comercialización de autos. Y la minería no metálica, donde operan varias sociedades, entre ellas Cosayash, representa un 25% de la facturación del grupo, que oscila entre los US\$ 800 millones y los US\$ 900 millones.

Maricunga y la alianza con Simbalik

En litio, el desarrollo más avanzado está en el Salar de Maricunga, donde también explora Codelco, que en su minuto intentó ser el único operador en esa cuenca, pero ahora bajan las armas y prefieren negociar con la cuprera estatal. “En el caso de Maricunga, tenemos una sociedad con Simbalik y ahí tendremos que ver cómo enmarcarlo en esta Estrategia Nacional del Litio con Codelco. En los otros salares tenemos socios distintos y veremos caso a caso”, sostuvo Errázuriz.

Este proyecto tiene un plan de inversión que desde los US\$ 350 millones iniciales ya asciende a US\$ 600 millones, y desde 2010 están buscando sistemas de ex-

tracción directa. Errázuriz explicó que tienen un centro tecnológico para tal efecto en Tierra Amarilla, donde han desembolsado US\$ 20 millones.

“El grupo lleva más de 20 años en este desafío del litio y creemos que ya llegó el momento. Está todo eclosionando para poder desarrollar esta riqueza en forma inteligente para el país, para generar conocimiento, para generar industria, para generar recaudación, para que tanto el Estado como los privados tengamos un beneficio. De lo contrario, esto (negocio del litio) tiene patitas cortas y nos gusta tener hacer las cosas bien y que tengan sustento en el largo plazo”, señaló el presidente ejecutivo del Grupo Errázuriz.

VERÓNICA ORTIZ