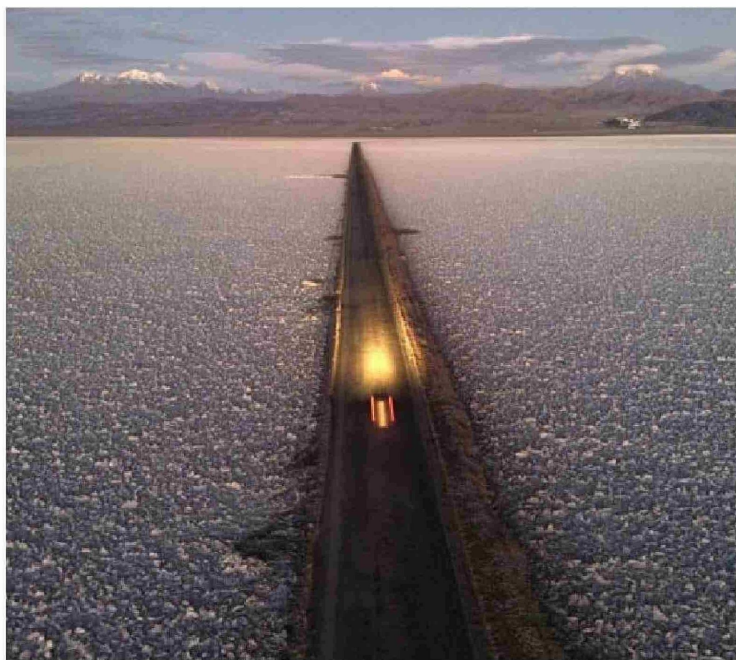


# SQM espera iniciar diálogo con Codelco sobre litio en Salar de Atacama en “las próximas semanas”

**“Creo que ambos lados,** tanto SQM y Codelco, están abiertos a buscar alternativas que sean positivas para el país, la Región de Antofagasta, las comunidades y por supuesto para la empresa”, dijo el gerente general, Ricardo Ramos.



REUTERS / EMILIANO CARRIZO

La productora chilena de litio SQM espera iniciar conversaciones con la estatal Codelco en próximas semanas, dijo el jueves el gerente general, Ricardo Ramos, en referencia a la nueva política del gobierno para aumentar el control sobre el sector.

En una teleconferencia para comentar los resultados del primer trimestre, el ejecutivo dijo, además, que evalúan aumentar las inversiones para este año para nuevos proyectos.

Ramos sostuvo que las fechas específicas de las conversaciones se anunciarán pronto al mercado.

“Esperemos que comience el diálogo con Codelco en las próximas semanas y creo que te-

nemos que esperar (para dar cuenta del escenario que vemos para la empresa) hasta que tengamos una idea respecto a las negociaciones. Pero creo que ambos lados, tanto SQM y Codelco, están abiertos a buscar alternativas que sean positivas para el país, la Región de Antofagasta, las comunidades y por supuesto para la empresa”.

Sin embargo, el alto ejecutivo dijo que antes de empezar las conversaciones no se puede estimar el tiempo que tendrán estas negociaciones y el contenido de esta.

El gobierno chileno anunció en abril planes para un mayor control sobre el metal ligero, un componente clave para las baterías de vehículos eléctricos, lo que implicaría permi-

tir asociaciones con el sector privado, pero con participación estatal mayoritaria en proyectos estratégicos.

“Sobre lo que ustedes llaman la política nacional del litio, como empresa, no comentamos ni opinamos sobre lo que llamamos políticas públicas. Creo que es una discusión muy interesante, pero es una discusión que corresponde a los partidos políticos, ustedes los analistas, o los centros de estudios que, tenemos muchos en Chile, y los distintos gremios que también están opinando”, agregó Ramos.

Además, el alto ejecutivo señaló que espera que las negociaciones con Codelco se mantengan en la confidencialidad hasta el final del proceso. Esto, en base a la reiteración de las preguntas de los inversionistas sobre el futuro de la conversación con el Estado.

“Creo que es una muy mala idea enviar cualquier mensaje a Codelco indirectamente. Si tuviera algo que decirles, lo haría durante la negociación de manera confidencial. Creo que mantener la confidencialidad y mantener un proceso que nos permita llegar a un acuerdo es muy importante”, dijo Ramos.

De esta forma, el alto ejecutivo agregó que, “si empezamos a discutir públicamente alternativas, no será una muy buena idea, ni en términos de confidencialidad, ni en términos de tener una negociación productiva (...) Si es necesario informar, lo haremos, pero vamos a tratar de mantener la confidencialidad porque va a ser bueno para el proceso”.

SQM, segundo mayor productor de litio del mundo, vio en el primer trimestre disminuir su volumen de ventas de litio en 15%, pero logró compensar un impacto en los ingresos ya que los precios promedio de venta aumentaron en 34%, según una presentación.

“Somos positivos sobre los volúmenes para el segundo trimestre y el semestre (...) El segundo trimestre muestra un patrón más estable”, dijo Ramos, cuando se le preguntó sobre sus pronósticos, citando una reactivación en la actividad, predominantemente en China.

En esa línea, la firma espera que los próximos semestres por medio de mayor demanda de litio y nuevos proyectos. “Incluso en Chile vamos a anunciar (nuevos proyectos de litio) durante los próximos dos trimestres.

Los ingresos de la minera llegaron a US\$2.260 millones entre enero y marzo, casi 12% más que el año anterior.

Desde SQM también reiteraron su mirada al mercado australiano, donde destacaron que ya están desarrollando proyectos y pensando en potenciales nuevas iniciativas.

“Estamos abiertos a hacer negocios en casi todo el mundo si es bueno para nosotros. Creemos que tenemos ventajas competitivas en el litio, tenemos mucha experiencia y sabemos cómo hacerlo. Tenemos capacidad comercial y muchos conocimientos técnicos. Y por supuesto, Estados Unidos, Canadá, Australia, en todas partes es una alternativa a tener en cuenta”, dijo Ramos.

No obstante, el alto ejecutivo resaltó que su interés es mayor en Australia, ya que hoy tienen presencia en el país de Oceanía. ●