



Tercera vez que Christel Borjes visita Chile por motivos laborales; en otras dos ocasiones ha venido en calidad de turista. El lunes a primera hora, la CEO de la compañía francesa Eramet aterrizó en el país y al día siguiente viajó a la Región de Atacama, donde la firma gala tiene 120 mil hectáreas de concesiones mineras y ha invertido US\$ 100 millones.

Su visita se enmarca en un momento clave para Eramet, pues la empresa europea está participando en la licitación de Enami para desarrollar el proyecto Salares Altoandinos, en la Tercera Región. Durante abril, los competidores deben entregar su propuesta y en mayo Enami adjudicará el proyecto. En paralelo, Eramet también tiene interés en aliarse con Codelco.

Borjes enumera los atractivos de Chile para el grupo minero y metalúrgico, el primer productor europeo de litio para baterías. "Primero, la calidad de los yacimientos. Chile tiene recursos mineros muy ricos para el litio. Segundo, la estabilidad de las instituciones, porque es un país que está preparado para hacer negocios. Además, es un gran país minero y aquí se encuentran las competencias adecuadas, las universidades, el conocimiento tecnológico, es un entorno bastante favorable para la minería". Aunque, menciona, "también tiene algunas complejidades".

—¿Cuáles?

"Por el estado estratégico que tiene el litio en Chile, el acceso y la gobernanza de los yacimientos es muy compleja. Es un sistema donde el propietario del CEOL (Contrato Especial de Operación de Litio) no es el mismo del terreno. En otros países, cuando uno adquiere la concesión, si uno hace las cosas correctamente, puede obtener los permisos, tiene el derecho a hacer exploración y luego a producir. En Chile hay que combinarse con las compañías estatales, lo que es más complejo y da menos visibilidad en cuanto a la capacidad de tener éxito".

—¿La obtención de permisos también es una dificultad?

"Es un proceso complejo, con mucha 'permisología'. Hay miles de permisos que hay que obtener en Chile, es largo. La ley de simplificación que está en tramitación sería bastante bienvenida por los inversionistas extranjeros, porque en comparación con otros países, en cuanto a los permisos, Chile es complejo".

—¿Y comparado con Argentina, donde ustedes operan?

"Argentina es mucho más sencillo desde ese punto de vista, lo que no significa que el nivel de requisitos y exigencias para el medio ambiente sea menor, simplemente es un proceso burocrático más rápido y ciertamente eso no favorece a Chile. Si Chile puede simplificar su proceso, tendrá una gran ventaja, porque existen las competencias y la capacidad de hacer negocios.

Además, Argentina ha creado un programa para incentivar los megaproyectos, tiene muchos incentivos para nuevas inversiones en la minería y ha podido atraer muchos proyectos".

—¿Chile tiene una posición competitiva inferior?

"No puedo decir que la posición competitiva sea inferior, porque los yacimientos tienen mayor calidad y eso es una ventaja, pero los permisos hacen que el proceso sea incierto y muy largo. Mantener un proceso más sencillo y rápido sería mucho mejor para Chile".

—¿La Estrategia Nacional del Litio convence a los inversionistas?

"Lo bueno es que la estrategia nacional aceleró la voluntad de las empresas estatales de trabajar con las empresas privadas y generar esta asociación. Lo positivo es que pone el foco en la industria del litio e impulsa a las compañías estatales a cerrar negocios. Pero ahora estamos en una etapa donde estos negocios ya tienen que llevarse a cabo".

—¿Cuánto están dispuestos a invertir en Chile?

"Si lo comparo con el proyecto de Argentina, donde hemos gastado alrededor de US\$ 900 millones, esperamos hacer el do-

Christel Borjes visitó Chile esta semana:

CEO DE ERAMET y licitación de Enami por Salares Altoandinos: "Tenemos muchas ventajas para ganar"

La máxima ejecutiva del grupo francés que busca extraer litio en Atacama destaca que Chile "está preparado para hacer negocios", pero advierte que comparado con Argentina, "en cuanto a permisos, Chile es complejo".

Adelanta que la compañía está dispuesta a invertir US\$ 2.000 millones y que si otra empresa se adjudica el proyecto, "vamos a luchar, porque somos el dueño del terreno y vamos a asegurarnos de preservar nuestros derechos".

• JESSICA MARTICORENA



CHRISTEL BORJES viajó el martes a la Región de Atacama, donde Eramet tiene 120 mil hectáreas de concesiones mineras.

ble de esa inversión, US\$ 2.000 millones en el tiempo. El *capex* es alrededor de US\$ 1.000 millones para 24.000 toneladas, que es la capacidad mínima a producir".

—¿Con los precios actuales los proyectos son competitivos?

"Hoy no esperamos que el precio del litio a largo plazo sea tan alto como pensábamos antes. Los analistas prevén que las alzas se-

rán de un 16%, cuanto mucho. Y para ser competitivos en ese rango hay que asegurarse de que los costos sean muy bajos".

—¿Los precios deberían estabilizarse en torno a US\$ 15.000 la tonelada? ¿No volverán al peak de 2022, de US\$ 80 mil?

"El precio del 2022 era una locura, porque existía la expectativa de la electromovilidad y en ese momento también faltaba oferta, y el precio se disparó.

Pero no es sostenible incluso para los consumidores. Si el precio del litio es demasiado alto, se va a sustituir en las baterías, se va a encontrar otra tecnología. No es bueno.

Un precio de US\$ 16 mil (por tonelada) podría ser adecuado para el consumidor y para los inversionistas".

"Tenemos una muy buena oferta"

—¿Está confiada en que serán seleccionados por Enami?

"Creemos que tenemos una muy buena oferta para ese salar. Tenemos las concesiones, que es un paso muy importante, porque ya somos propietarios del terreno. Si ganamos la licitación, el proceso va a ser muy fluido y el proyecto más rápido".

—¿Y si otro gana?

"Si otra empresa gana la licitación, para poder desarrollar el proyecto va a tener que conversar con nosotros, que negociar, porque somos los propietarios de la concesión. Y probablemente no tengamos la voluntad de vender. Esperamos que no suceda, pero si pasa vamos a luchar, porque somos el dueño del terreno y vamos a asegurarnos de preservar nuestros derechos".

—¿De qué manera?

"No sé, ya sea a través de la monetización o con acciones legales. No lo sé, depen-

de de cuál sea la conversación que se tenga con quien se le adjudique".

—Además de la concesión, ¿qué ventajas tienen ustedes?

"Tenemos una gran ventaja: la tecnología adecuada, que está probada en Argentina, donde tenemos una planta en producción.

También tenemos experiencia en asociaciones público-privadas, y sabemos cómo trabajar con las empresas estatales. Y tenemos experiencia con la gestión comunitaria, porque cuando compramos la concesión, empezamos a conversar con las comunidades, a entenderlas, a preparar el futuro con ellos. Y son cosas que podemos aportar para este proyecto.

Invirtiremos al menos US\$ 1.000 millones para el primer tramo de la producción. Y luego, ya que el salar es muy grande, puede tener una segunda parte, serían otros US\$ 1.000 millones. Y tal vez un tercer tramo de producción".

—¿Este proyecto es estratégico para Eramet?

"Es muy importante y estratégico, por la magnitud de los recursos. Además, está cercano al que tenemos en Argentina, y nos permite diversificarnos. Por eso ya hemos invertido US\$ 100 millones".

—¿Cómo ha ido avanzando el proceso?

"Creo que está progresando. Tenemos que enviar nuestra oferta antes del fin de este mes, y luego deberíamos tener la respuesta antes de fines de mayo.

Es una competencia, pero creo que tenemos muchas ventajas para ganar. Y la oferta que vamos a enviar es muy equilibrada para el interés de Enami, del Estado chileno y de Eramet".

—Uno de los competidores es la china BYD, fabricante de autos eléctricos. Si gana, sería productora y usuaria de litio, ¿es una ventaja?

"No creo que BYD tenga todas las competencias mineras para poder desarrollar el proyecto, pero pueden entregar financiamiento. Probablemente, van a tener que asociarse con alguien. Es un gran usuario, probablemente uno de los más grandes, pero no tienen las tecnologías, las habilidades que tenemos nosotros. Y, por lo tanto, van a tener que combinarse con otra empresa".

—A Eramet también le interesa aliarse a Codelco en el salar de Ascotán. ¿Qué proyecto buscan desarrollar ahí?

"La idea es tener un JV (*joint venture*) con Codelco, y en asociación postular al CEOL para desarrollar el proyecto, y comprar al propietario actual, Quiborax. Hoy estamos discutiendo eso".

—¿Y asociarse también con Codelco en el salar de Maricunga?

"No podemos abordar todos los proyectos, tenemos que ser selectivos. Y hemos decidido no proceder con ese en cuanto a la oferta. Tenemos varios proyectos que estamos tratando de hacer avanzar ahora y vamos a ver cuál es el que se logra completar".

Sobreferta de litio

—¿Cómo impactará al litio la guerra comercial?

"Existe un gran impacto indirecto, que es el enlentecimiento de la economía global. En Europa, por ejemplo, la gente está muy asustada y la economía está bajando, y va a afectar a todas las materias primas".

—¿La demanda por litio podría caer?

"La electrificación no solamente se refiere a los vehículos eléctricos; las energías renovables necesitan almacenar la energía, necesitan baterías. La demanda por el litio va a continuar y es una tendencia bastante fuerte. Por supuesto que si el crecimiento de la economía mundial disminuye, podría reducir un poco la demanda (por litio)".

—¿Riesgo de sobreproducción?

"China está poniendo mucha capacidad, con bajos costos y con menor *capex* en sus proyectos. En muchas materias primas hay una sobreproducción. Estimamos que es 2027 el año donde se equilibra todo. Esperamos que este año haya una sobreproducción, probablemente el próximo año también y luego el mercado deberá balancearse. Pero si Trump continúa sacudiendo la economía global, esto podría cambiar".



SERGIO ALFONSO LÓPEZ