



■ El especialista de la firma británica señaló que, en la práctica, Trump ya impuso tarifas aduaneras al mineral, porque gran parte viene de China.

POR VALERIA IBARRA

No es un buen balance el que hace José Hofer, especialista en baterías de litio y materiales de la británica Supply Chain Insights, sobre el desarrollo de la industria del “oro blanco” en Chile, hoy nueva víctima de la guerra comercial. El ingeniero chileno, que antes trabajó en el Departamento de Energía de Estados Unidos y en SQM, considera que pese a las ventajas naturales de nuestro país, se desaprovechó el anterior ciclo de altos precios y, así como vamos, se va a perder la nueva bonanza que vendría para 2026 y 2027.

– ¿Qué efecto tiene el conflicto tarifario en el litio?

– Definitivamente tiene un efecto, y no es positivo para EEUU, que es plenamente dependiente de materiales de batería. Desde el punto de vista de desarrollo de mercado de vehículos eléctricos (EV), se retrasa para EEUU, aún más considerando los malos resultados de ventas que tuvo Tesla en 2024. Hoy en día el mayor productor de EV es BYD, que en 2024 vendió 4,27 millones de unidades.

Da la casualidad que los EV en China ya tenían una tarifa de 100% en EEUU, por lo que los destinos comerciales están bastante alejados de este mercado. Anecdóticamente, el mercado de baterías y EV en China sigue moderadamente saludable y demandando materiales de baterías, el gran tema es que grandes compañías ahí ya no dependen de subsidios y tienen control sobre toda la cadena de suministro, controlando los márgenes. Es más, ellos son los principales proveedores de baterías para Europa.

– Ahora Trump estudia poner aranceles al litio...

– Ya se los puso indirectamente (al imponer aranceles de 145% al gigante asiático):

China produce el 80% de la oferta mundial de hidróxido de litio y el 60% del carbonato de litio.

– Y en Chile, ¿cree que se concretarán contratos para invertir en litio (CEOLs)?

– Veo dificultades en la concreción de todos los procesos que hay en este minuto abiertos en Chile. El mercado del litio en Chile es complejo, existen muchas políticas hacia atrás que han sido, digámoslo de frentón, fallidas, inútiles y una pérdida de tiempo y de recursos del Estado. Y estoy hablando de todos los gobiernos transversalmente e indiferente del sello político.

– ¿La Estrategia Nacional del Litio también?

– Yo no la calificaría así. Su gran virtud es haber instalado el tema en la discusión nacional, aunque es extremadamente imperfecta. Hoy todo está en el aire y se puede derrumbar como un castillo de naipes. El cambio real que todos en el sector minero estamos esperando es la posibilidad de concesionar el litio. Eso nos alejaría de Bolivia, porque somos con Bolivia un grupo bipartidario en la industria, los únicos que tenemos una visión de que el litio es del Estado.

– ¿Cómo lo ha hecho Argentina?

– Argentina y sus provincias han jugado una estrategia donde acoger inversiones es imperativo. Medidas como el RIGI para incentivos fiscales en inversiones mayores de US\$ 200 millones; la facilitación de permisología; un marco normativo claro y el desarrollo de infraestructura lo hacen beneficiario de nuevas inversiones. Eso implica un enorme interés y una oferta que se multiplicará por siete, cuando en Chile la mayoría de los salares en discusión ni siquiera cuentan con infraestructura.

– ¿La estrategia de Chile



JOSÉ HOFER, EXPERTO EN MERCADO DE BATERÍAS DE LITIO DE SUPPLY CHAIN INSIGHTS

“Veo dificultades en la concreción de todos los procesos de litio que hay abiertos en Chile”

impidió aprovechar la ventana de oportunidad en el litio?

– Totalmente. El cambio en la concesibilidad del litio debería ser la prioridad número uno. Ya no fue este Gobierno, pero del próximo debiera serlo.

– ¿Chile alcanzará a tener algún proyecto de litio antes de terminar el Gobierno?

– Desafortunadamente este Gobierno es muy lento en la ejecución de la estrategia nacional, no hay ningún acuerdo cerrado. La negociación de SQM con Codelco no está cerrada. La búsqueda en dos frentes de Codelco para Maricunga, que busca un socio financiero y después uno comercial que se lleve gran parte de la producción de Maricunga, tampoco (...) Codelco no ha avanzado en el Salar de Pedernales. El cuarto salar, el proyecto Altoandino (de Enami) que engloba el Salar de La Isla, que

Hay “políticas hacia atrás que han sido (...) fallidas, inútiles y una pérdida de tiempo”.

es de clase mundial, junto con Aguilar y Grande, ahí hay un atraso enorme.

– ¿Y los salares con privados?

– También (están atrasados). Si lo pones en una perspectiva de tiempo, para poder tramitar todos estos contratos con el socio cerrado, considerando que tiene que pasar la Contraloría, tienen que estar antes de fines de año (...) Ya se perdió todo el ciclo de bonanza de precios de 2021 y 2022 y, como los ciclos de precio del litio, las dinámicas de oferta y demanda se están haciendo muy cortas, el próximo boom del litio nosotros pronosticamos que va a empezar a mostrar alzas a fines de 2026 y 2027 y va a ser muy corto. Es muy difícil que los proyectos estén produciendo para beneficiarse de ese nuevo ciclo.