

Desde Nueva York, el experto desvela estrategias de las grandes mineras y las dinámicas que impulsan los precios del cobre y litio, desafiando la volatilidad y tensiones geopolíticas.

Sergio Sáez Fuentes

**E**n un escenario donde el precio del cobre y el litio se cruza cada vez más con las tensiones geopolíticas, los analistas buscan certezas en los datos. Nassam Estibill, consultor principal de Wood Mackenzie (Wood-Mac)—una de las firmas líderes del sector— conversa a diario con inversionistas, ejecutivos mineros y otros tomadores de decisiones sobre estrategias de inversión.

Desde Nueva York, el experto con estudios en la Universidad de Columbia, explica que los movimientos del cobre en el corto plazo responden más a factores especulativos y a reacciones inmediatas del mercado frente a eventos políticos o económicos, como los aranceles de EE.UU. o señales desde la Casa Blanca. Aun así, señala que “el mercado ha vuelto a mostrar cierto optimismo”.

—¿Qué debemos esperar en el corto plazo para el cobre?

—Este año va a continuar siendo súper volátil, pero el precio se va a mantener sobre los US\$4, alrededor de US\$4,3 la libra. Para 2026, creemos que aún puede seguir subiendo, alcanzando el orden de US\$4,4 la libra, y llegando a un peak cercano a los US\$4,8 la libra hacia 2027. Ahora bien, cuando miramos el mediano plazo, lo que vemos es que, en términos de precios, pareciera que se mantendrán por sobre los US\$4 en el corto plazo.

—¿Y a largo plazo?

—Vemos que para 2035 habrá un déficit de aproximadamente 6,2 millones de toneladas de cobre primario. Cuando hablo de cobre primario, me refiero al que proviene directamente de las minas, es decir, cobre nuevo. Luego de esa cifra, evaluamos qué precio se requiere para gatillar el desarrollo de los proyectos necesarios para cubrir ese déficit. En Wood Mackenzie somos bien conservadores y creemos que, a largo plazo, el precio rondará los US\$4 la libra.

—¿Y qué fundamentos marcan esa proyección en un plazo de 10 años?

—Vemos que la demanda de cobre va a seguir creciendo. El mundo va a requerir más cobre y esto será impulsado por sectores críticos.

—En cuanto a los movimientos geopolíticos, ¿imagino que para Estados Unidos no es práctico imponer aranceles al cobre chileno?

—A Estados Unidos no le convendría. Principalmente, el 70% de toda la demanda de cobre de EE.UU. proviene de Chile. Estos

Nassam Estibill, consultor principal de "WoodMac"

## “Río Tinto apostó por Chile porque conoce el juego”



movimientos deben entenderse en clave geopolítica, como intentos por asegurar cadenas de suministro independientes a China. Nosotros proyectamos que pasado 2030, China va a superar el PIB de Estados Unidos. Acá hay un debate sobre quién es el "macho alfa", y EE.UU. se ha dado cuenta de que ha dependido demasiado de China. Pero, al mismo tiempo, se está equivocando al aislarse de sus aliados estratégicos.

—¿Por qué?

—Canadá, México y Chile son aliados estratégicos de EE.UU., en términos de litio y cobre. Entonces, en este contexto, entiendo que EE.UU. quiera depender menos de China, y eso es respetable. La pregunta es si quiere lograrlo solo, o mediante alianzas estratégicas con países que son fundamentales. Más que aislarlos, debería buscar formas de incentivar y fortalecer la colaboración. Personalmente, creo que EE.UU. no debería apuntar a hacerlo solo, sino caminar junto a sus partners estratégicos para independizarse de China.

### Litio, Chile y su "juego de piernas"

La caída en el precio del “oro blanco” se ha convertido en una tendencia global. Según datos de Cochilco, el valor promedio del carbonato de litio en el mercado spot de Asia ha alcanzado los US\$9.833 por tonelada en lo que va de 2025, lo que representa una baja del 22% respecto al promedio de 2024 (US\$12.553). A pesar de ello, Estibill es optimista.

—¿En términos geopolíticos, cómo podemos entender este mercado?

—Lo que estamos viendo es una divergencia entre la estrategia de las empresas chinas y las occidentales. Las chinas están bastante alineadas con sus objetivos nacionales de transición energética, por lo que han invertido en proyectos de litio como accionistas o financiadores, sin importar tanto el precio actual. Adoptaron una mirada de largo plazo.

—¿Y el comportamiento de los inversionistas occidentales?

—Las empresas occidentales tienden a enfocarse más en el corto plazo. Observaron la caída de precios y eso ha frenado decisiones de inversión, porque para los próximos cinco años esperamos que el precio se mantenga bajo, cerca de los US\$10.000 por tonelada de carbonato de litio. La industria debe encontrar formas de equilibrar las presiones de corto plazo con la demanda futura.

—¿Pero cuando el precio estuvo muy alto, aumentó la oferta y eso golpeó el precio?

—Sí, estamos viviendo un proceso de sobreoferta de litio, provocado porque en los años previos los precios fueron muy altos. Se tomaron decisiones de inversión en muchos proyectos, y ahora que están entrando en producción, eso sigue presionando el precio a la baja. Sin embargo, en el largo plazo, la demanda seguirá creciendo hasta superar nuevamente la oferta.

—¿Entonces se requerirán nuevos proyectos?

—Tal vez. Hoy pocos quieren invertir porque el precio está muy bajo, pero cuando la demanda supere la oferta tal vez van a faltar proyectos, porque pocos se atrevieron a invertir hoy. Considerando que desarrollar un proyecto de litio toma en prome-

dio 8 años —sin contar temas de permisos—, es clave decidir ahora.

—¿Y las proyecciones de precio?

—En 2025 hay una sobreoferta de litio grado batería. Este fenómeno se intensificará en 2026 y más aún en 2027. En 2028 comenzará a reducirse, y prevemos un aumento sostenido de la demanda hacia comienzos de la próxima década. Si se invierte hoy, esos proyectos podrían entrar en operación justo cuando los precios vuelvan a subir. Chile tiene la ventaja de producir litio desde salmueras, lo que le da un mejor “juego de piernas” frente a precios bajos, y compite menos con las presiones de costos que enfrentan los yacimientos de roca.

—¿Y el versus con Argentina, cómo lo ve?

—En 2020, Chile producía el 22% del litio mundial y ocupaba el segundo lugar. Para 2028, se espera que Argentina lo supere, con un 11% frente a un 10% de Chile. Pero esa es solo la foto de hoy. No considera el potencial de expansión de Codelco con SQM, Maricunga, ni los proyectos de Codelco y Enami con Río Tinto.

—¿Por qué cree que Río Tinto apostó por Chile?

—Que Río Tinto se haya fijado en Chile es una señal potente. Están buscando crecer en áreas distintas al cobre, donde compiten con BHP por yacimientos clase mundial. Vieron a Chile como un socio estratégico, con posibilidad de operar en litio junto a Codelco, que conoce la regulación local, la gobernanza y los temas ambientales. Río Tinto apostó por Chile porque conoce el juego.



Chile tiene la ventaja de producir litio desde salmueras, lo que le da un mejor “juego de piernas” frente a precios bajos”.