LITORALPRESS

Fecha: 08-06-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: RIO TINTO, TRAS ASOCIARSE CON CODELCO Y ENAMI EN LITIO: "Este es el aterrizaje en Chile, es solo el comienzo"

Pág. : 10
Cm2: 1.420,4

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

La máxima ejecutiva del gigante minero en el país subraya que tienen la experiencia y tecnología para convertirse en un actor relevante en Chile y descarta que sean los grandes competidores de SQM. Asegura que no han tenido conversaciones con Eramet, el grupo francés competidor en el proceso de Enami y que son los dueños de las pertenencias. • JESSICA MARTICORENA

Soledad Jeria, *country head* de Rio Tinto en Chile.

OBSTJAN CARVALLO

Soledad Jeria, *country head* en Chile

RIO TINTO, TRAS ASOCIARSE CON CODELCO Y ENAMI EN LITIO: "Este es el aterrizaje en Chile, es solo el comienzo"

La celebración fue austera, en un restaurante del sector oriente de la capital. Ahí, el viernes 30 de mayo, el equipo de Rio Tinto en Chile, liderado por la *country head* Soledad Jeria, se reunió para celebrar la adjudicación de los dos procesos impulsados por el Estado chileno para explotar litio en Atacama en asociación con privados: el de Codelco, para el salar de Maricunga, y el de Enami, en salares Altoandinos. También hubo otra noticia para festejar: el anuncio de Rio Tinto y Codelco para desarrollar el distrito minero Nuevo Cobre.

La segunda mayor minera del mundo —productora de hierro, aluminio y cobre— está presente en Chile en la industria del cobre desde 1989, a través de Escondida, el mayor yacimiento de cobre del mundo, donde tiene el 30%. A nivel global, son los terceros actores en la industria del litio, tras comprar en 2024 Arcadium Lithium, en Argentina, por US$ 6.700 millones.

Con las asociaciones con Codelco y Enami —que se prevén cerrar entre el primer y segundo trimestre de 2026—, la anglo-australiana se convertirá en el tercer actor privado de litio en Chile, tras SQM y la estadounidense Albemarle.

El acuerdo con Codelco supone una inversión de hasta US$ 900 millones a 2030, y la estatal tendrá el 50,01% de la sociedad. En Enami, en tanto, se prevé un desembolso de hasta US$ 3.000 millones, sujeto al desarrollo de estudios. En ese acuerdo Rio Tinto tendrá un 51% de la propiedad.

"Llevamos más de 100 proyectos de exploración con Codelco y Enami, nuestra relación con ellos no empezó ahora con litio. Nos veníamos pololeando hace mucho tiempo y ahora se concretó con más forma de proyecto", cuenta Soledad Jeria, acompañada en esta entrevista desde Argentina por Guillermo Caló, director general de Rio Tinto en ese país.

—¿Esperaban este doble triunfo?

Caló: "Realmente lo estábamos buscando, hubo mucha gente involucrada, pusimos muchísimos recursos para que fuera posible. Nos sentimos honrados y muy orgullosos de que nos hayan seleccionado. Estábamos buscando activos de alta calidad, de largo plazo y en una jurisdicción como Chile, amigable con la minería y con las inversiones".

—¿Qué tiene Rio Tinto que no tienen Eramet, BYD, Posco y otros competidores?

Jeria: "Tecnología y experiencia".

—En el negocio del litio, Rio Tinto está en las grandes ligas hace menos de un año. ¿Tienen el suficiente *know how*?

Jeria: "La experiencia la desarrollas internamente o la compras. Nosotros hemos ido por ambos caminos, pero obviamente con la compra de Arcadium Lithium nos compramos 30 años de experiencia".

Caló: "Tenemos tecnología y recursos humanos en todas las áreas del proceso de litio, tanto en carbonato como en hidróxido de litio, metal de litio también producimos. Hay muchos años de experiencia en el procesamiento de litio y particularmente lo que es extracción directa.

En conjunto, la compañía tiene estándares, procesos, tecnología. Tenemos un centro en Australia donde se han hecho muchos avances en optimización de agua, de reactivos, en testeos de resinas. Usamos toda la fuerza y la infraestructura de Rio Tinto, y toda la experiencia de Arcadium".

—¿Qué era más valioso y estratégico: quedarse con Maricunga, en porcentaje minoritario del proyecto, o adjudicarse Altoandinos, con el control de la operación?

Jeria: "Buscamos empezar a construir súper *hubs*, para que podamos capturar las sinergias. Hemos visto en otros continentes que con caídas en el precio, los recursos de litio son mucho más vulnerables, entonces vemos un valor agregado en empezar a construir súper *hubs* más regionales, para poder capturar las sinergias.

¿Cuál era más estratégico que el otro? Los dos tienen valor. También tenemos que entender que ambos proyectos, sobre todo Altoandinos, están en fase temprana, tenemos que seguir entendiendo los depósitos y el valor que pueden aportar".

—¿Les hubiera gustado ser mayoritarios y tener el control en ambos proyectos?

Jeria: "Entendimos y respetamos la forma en que se licitaron estos dos negocios, entendemos que acá hay una estrategia nacional del litio que como empresa extranjera tenemos que respetar y acomodarnos. Estamos muy contentos cómo resolvimos ambos negocios y logramos compatibilizar. Llegamos a un *sweet spot* (equilibrio)".

> **"La invariabilidad tributaria atrae la inversión, te da otro plus dentro de esta gran ecuación y sería bienvenida no solo por la industria minera".**

—¿En otros países son aliados del Estado?

Jeria: "En litio no, cobre sí, en Mongolia, donde el gobierno tiene más del 30%".

—¿Se consideran el gran rival de SQM?

Jeria: "No tenemos un perfil de ponernos como competidores".

—¿No buscan desbancar a SQM?

Caló: "Para nada. No estamos enfocados en desbancar ni competir directamente con nadie, sino simplemente en crecer en este mercado que nos parece sumamente atractivo, y que va a crecer mucho hacia finales de esta década y en la que viene".

—¿Qué más busca Rio Tinto en Chile? ¿Cuánto más están dispuestos a invertir?

Jeria: "Lo que estamos viendo es una jugada distrital multiproducto. Tenemos el *joint venture* con Codelco en Nuevo Cobre, en fase de exploración. Reconocemos que hay sinergias y efectivamente se podrían desbloquear nuevos recursos en la Región de Atacama, desarrollando infraestructura, y es muy posible que podamos seguir invirtiendo. Lo que tenemos ahora es esto, pero no estamos ciegos y no nos queremos cerrar a que podamos seguir invirtiendo".

—¿Es solo el comienzo en Chile?

Jeria: "Este es el aterrizaje de Rio Tinto en Chile, es solo el comienzo; la historia recién se inicia".

—Están en Chile en cobre desde 1989. ¿Por qué entrar recién ahora al litio?

Jeria: "Trabajé en SQM el 2004, y en esa época el litio era un producto más, no estrella como es ahora. El camino en litio para Rio Tinto ha sido distinto, hace tres o cuatro años hubo una convicción para invertir en litio, no solo en Chile. Seguimos los recursos y si el país los tiene, ahí estaremos".

"No hay conversaciones con Eramet"

—El grupo francés Eramet, el otro competidor en el proceso de Enami, tiene la propiedad sobre las pertenencias mineras de los salares. En abril, la CEO dijo que si perdían, iban a luchar para preservar sus derechos, porque son los dueños del terreno. ¿Han tenido acercamientos con ellos?

Caló: "No hay conversaciones en este momento, estamos avanzando en el acuerdo con Enami y eso va a determinar después el *joint venture*, y cuáles son los siguientes pasos. Pero en este momento no tenemos nada más para comentar".

—¿Solo una vez que esté cerrado el acuerdo con Enami negociarán con Eramet?

Caló: "Hoy no tengo comentarios sobre eso".

—¿Les preocupa que Eramet pueda iniciar acciones legales y complicar el desarrollo del proyecto?

Caló: "Esto fue un proceso competitivo y transparente en el que participamos, y no podemos opinar de lo que quiera hacer o dejar de hacer Eramet".

Jeria: "Es una decisión de Eramet y en su justo momento, dependiendo de lo que hagan o no hagan, veremos qué se hace".

—Rio Tinto tiene entre sus accionistas a la Corporación de Aluminio de China, y en un negocio dominado, además de chilenos, por chinos y estadounidenses, ¿no hay riesgo de concentración geopolítica?

Jeria: "(Los chinos) No son los dueños, son accionistas con el 13%. Cuando se pensó en la estrategia del litio, lo que estaba buscando el Estado de Chile era tener un tercer participante y no seguir con la concentración de SQM y Albemarle. Y en ese sentido, se cumplió el objetivo: ambos procesos de licitación, ambos regulados y muy transparentes, donde los finalistas no eran ni SQM ni Albemarle. Empezar a especular con que Rio Tinto, que tiene un 13% de presencia china, es una compañía china, es estirar el chicle. Vivimos en un mundo globalizado y somos una empresa anglosajona".

"Estamos armándonos"

—Antes de adjudicarse los procesos de Codelco y Enami, crearon una filial en Chile para el negocio del litio. ¿Con qué estructura van a operar?

Jeria: "Necesitábamos armar esa sociedad para poder pensar en algún negocio del litio. En Chile somos una agencia, societaria y legalmente estamos armándonos para poder enfrentar estas nuevas operaciones que se vienen para adelante. Adicional a eso, es cómo nos vamos a organizar nosotros dentro de Rio Tinto como empresa. Hoy somos unas 50 personas y vamos a crecer.

Guillermo es el líder del Triángulo del Litio y estará muy involucrado en los proyectos de Maricunga y Altoandinos. Yo estoy como *country head*, liderando toda la parte de cobre, pero también vemos que hay sinergias que tenemos que capturar. Eso es lo desafiante, porque esta es una jugada de Rio Tinto distrital multiproducto, cosa que no se da mucho en nuestra compañía, porque las reservas en el mundo están separadas y más focalizadas. Australia es primordialmente hierro, en Canadá tenemos aluminio. Acá tenemos estos dos minerales, cobre y litio, y es algo bien nuevo y estamos viendo cómo vamos a organizar esto".

—¿El centro de operaciones estará en Chile o Argentina?

Jeria: "No está definido. En este minuto, hay servicios que nos da la oficina de Argentina".

Caló: "Lo más probable es que compartamos el *expertise*".

"Invariabilidad tributaria sería bienvenida"

—¿Ayudará en la tramitación de los proyectos que el Estado tenga participación?

Jeria: "No vemos un beneficio por ser socios del Estado, no pretendemos tener ningún trato especial por tener a Enami o a Codelco como socios".

—En Argentina, el proyecto de litio Rincón, que tienen en Salta, fue admitido al Régimen de Incentivos a las Grandes Inversiones. ¿Es una ventaja sobre Chile?

Caló: "Obviamente tiene un beneficio impositivo importante y mejora la ecuación económica del proyecto, porque da una estabilidad por 30 años y acceso a arbitraje internacional en caso de disputas, entre otros beneficios".

—¿Chile debe transitar a un régimen similar?

Jeria: "Sin duda la estabilidad tributaria atrae, la tuvimos en algún minuto, la desechamos hace muy poco. Son conversaciones que no desecharía, es proinversión. Chile tiene muchos proyectos, de inversiones cuantiosas, pero esa plata sigue compitiendo, hasta que no la ejecutas, con otras partes del mundo. La oportunidad de la transición energética no es solo para Chile, es para todos, y si pones beneficios, colocas mejores condiciones y vas a atraer más inversión. La invariabilidad tributaria atrae la inversión, y sería bienvenida no solo por la industria minera".

—El precio del litio ha caído más de 80% desde su *peak* en 2022. ¿Ven una recuperación del mercado a largo plazo?

Caló: "Vemos un mercado en crecimiento. Invertir ahora es un buen momento, porque es contracíclico y nos permite estar posicionados y en producción en el momento que se empiece a demandar mucho más el litio".