

Codelco ya tenía un pie en el salar de Maricunga. Ahora tiene los dos. La empresa estatal tiene pertenencias en el segundo depósito salino de Chile y esta semana pactó la compra de la empresa que más adelantada

estaba en Maricunga: Lithium Power International (LPI), una junior australiana cuyo único activo es el proyecto Salar Blanco, una iniciativa que trabajó desde hace ya casi una década, que duplica las pertenencias de Codelco y aporta permisos estratégicos para echar a andar la iniciativa.

El salar de Atacama es el mayor depósito del mundo, con 280 mil hectáreas de extensión. Maricunga tiene solo 14 mil hectáreas. Pero tiene la segunda mayor concentración de litio del mundo en salares: si Atacama, la joya de la corona, entrega a sus operadores, SQM y Albermarle, cerca de 2.000 miligramos por litro (mg/l), Codelco asignó a Maricunga unos 1.073, según el resultado de sus exploraciones. Lithium Power, sin embargo, que ha realizado muchos más estudios que Codelco, ha hablado en sus reportes oficiales de 1.250 mg/l. La cifra supera a todos los yacimientos en operación y construcción en Argentina.

La compra resultará en algo estratégico para Codelco, que podrá acelerar el desarrollo de su primer proyecto en el litio, a la espera de algo aún más estratégico, el cierre de las negociaciones con SQM para ingresar al salar de Atacama.

Codelco ha sostenido que en Maricunga hay cerca de 40 empresas con pertenencias y que el único camino viable era la consolidación de un solo gran proyecto. Para ello, la ventaja de la estatal es tener el único permiso estatal para explotar el negocio en esa cuenca, un Contrato de Operación Especial de Litio (CEOL) otorgado por el gobierno de Michelle Bachelet en los días finales de su segundo mandato. Codelco tiene pertenencias por cerca de 2.500 hectáreas y Salar Blanco, 2.541 hectáreas. Otro actor, Simco, una alianza entre Simbalik y Cominor, de Francisco Javier Errázuriz, reportaba casi 1.000 hectáreas. Pero quien más tiene pertenencias es SQM, con más de 6.600 hectáreas, todas constituidas después de 1979, cuando el litio se declaró no concesible.

Por todo aquello, Codelco tiene hoy la primera opción: consolida pertenencias y amplía su área de influencia, además de hacerse de los permisos conseguidos por Salar Blanco (ambiental y consulta indígena). Lo destacó la propia empresa al informar la transacción que reservadamente afinaba desde agosto: la compra permitiría viabilizar el proyecto Blanco a través de sinergias con los activos y permisos de Codelco y reducir sus riesgos en la etapa de desarrollo, considerando el conocimiento y cercanía que tiene con la Región de Atacama, donde opera la división Salvador.

Pero no todo es tan fácil. Varias piedras podrían saltar en ese camino. Las más importantes, sin embargo, se resuelven con una misma solución: incorporar un socio estratégico que comparta riesgos, aporte dineros que Codelco no puede destinar y el conocimiento que Codelco no tiene.

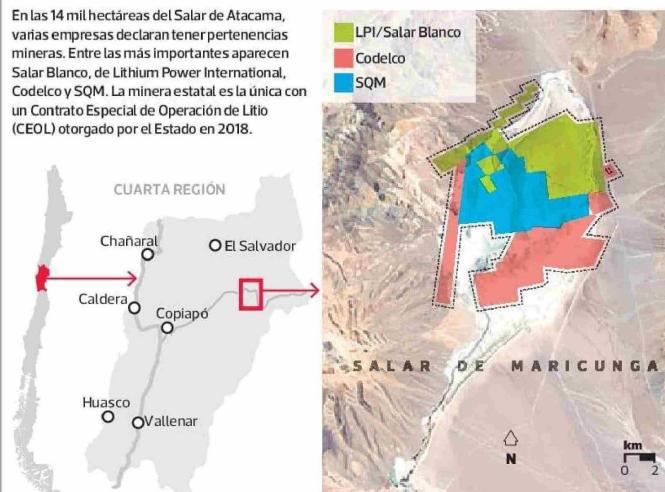
### 1 ¿Cómo financiar?

Codelco desembolsará US\$ 244 millones en comprar Lithium Power International, com-

# El próximo paso de Codelco en el litio del salar de Maricunga: buscar un socio

## EL MAPA DEL SALAR DE MARICUNGA

En las 14 mil hectáreas del Salar de Atacama, varias empresas declaran tener pertenencias mineras. Entre las más importantes aparecen Salar Blanco, de Lithium Power International, Codelco y SQM. La minera estatal es la única con un Contrato Especial de Operación de Litio (CEOL) otorgado por el Estado en 2018.



FUENTE: Lithium Power International

LA TERCERA



**La estatal dio un paso significativo esta semana: acordó la compra del proyecto Salar Blanco, que viabiliza y acelera la explotación del depósito salino de la Región de Atacama. Pero restan varias definiciones: cómo financiar un proyecto de más de US\$ 600 millones y cómo operar un negocio desconocido para la cuprífera forzarán la búsqueda de un aliado que aporte capital y conocimiento. Pero además debe definir otras cosas: cuándo comenzar a construir, cuánto litio producir y qué tecnología emplear.**

Un reportaje de VÍCTOR COFRÉ

pra que decidió el martes su directorio en una sesión extraordinaria. "Codelco financiará la compra con recursos propios", informó la empresa ese día en un hecho esencial firmado por el nuevo presidente ejecutivo, Rubén Alvarado. El presidente del directorio, Máximo Pacheco, se encontraba en China, en la gira presidencial.

Las finanzas de Codelco han estado dañadas este año: la baja de producción y el aumento de costos hicieron caer fuerte sus excedentes al Fisco. Además, el nivel de endeudamiento de la minera se empina a los US\$ 18 mil millones, lo que ha generado advertencias de las clasificadoras de riesgo. Codelco no tiene mucho margen para seguir consiguiendo préstamos. En respuesta a aquello, Pacheco ha sido enfático: Codelco genera un Ebitda anual de US\$ 5 mil millones. Dinero tiene, aunque su prioridad son los costosos proyectos estructurales.

Los US\$ 244 millones que costará LPI -una cifra abordable para un gigante como Codelco- no serán lo único para este negocio. Compró pertenencias, permisos y un proyecto. Pero ese proyecto hay que construirlo. Lithium Power había invertido hasta ahora US\$ 70 millones y cifró este año en US\$ 626 millones la inversión requerida para una planta que apunta a producir 20 mil toneladas anuales de carbonato de litio. La cifra, sin embargo, se acercará más a los US\$ 800 millones, creen varios.

Así, Codelco deberá emprender una inversión que casi triplica lo destinado en la compra. Y sus finanzas están exigidas. Podría endeudar a una filial o estructurar un *project finance*, pero aquello seguiría engordando sus acreencias consolidadas. El camino más evidente será uno solo: buscar un socio que aporte capital para los desafíos que vienen, cumpliendo el mandato presidencial de preservar el control de la nueva empresa que se constituya. Pero no puede ser solo un socio financiero. Debe, también, saber de litio.

### 2 ¿Cómo operar?

Codelco solo explota cobre y no tiene experiencia en el negocio del litio. Tiene un equipo para el desarrollo de negocios, liderado por Jaime San Martín, un ex SQM, donde trabajó 16 años y llegó a ser vicepresidente de Operaciones hasta 2013. Pero un solo ejecutivo no basta.

Para su nuevo negocio, entonces, Codelco deberá sumar nuevas habilidades. Alguni sugiere, por ejemplo, contratar un operador. O buscar y reclutar expertos. Pero la opción más completa es, otra vez, un socio que aporte el *know how* que el desarrollo de una industria nueva requiere.

Opciones habrá muchas: hay una larga lista de interesados en aliarse a Codelco, ha dicho Pacheco en público.

Codelco creó este año dos filiales para el negocio del litio: Tarar, que se orientará a la estratégica negociación con SQM por el ingreso a la joya de la corona, y Salares de Chile, que desarrollará los otros depósitos. Ahí debería quedar radicado el negocio de Maricunga. Las dos filiales son presididas por Pacheco y Eduardo Bittar es su vicepresidente. En Salares de Chile también está Pedro Pablo Errázuriz como director y su gerente general es Jaime San Martín.

Candidatos para aliarse en Maricunga habrá varios, pero ya se dibujan algunos descartes.

Una opción es SQM, el mayor operador en Chile, con quien Codelco negocia ya el ingreso al mayor salar del mundo y este nuevo activo podría reforzar la posición de Codelco. Pero políticamente sería difícil de presentar. Además, la decisión es diversificar actores en el mercado chileno y no agigantar a los ya existentes. Los más interesados siempre son las empresas chinas, pero habrá que analizar ahí la variable geopolítica. Un gigante chino, Tianqi, es socio de SQM y otros dos actores ya firmaron acuerdos con Corfo para instalar plantas para agregar valor al carbonato de litio que produzcan. Pero esas dos empresas -ByD y Tsingshan- no tienen en Chile negocio de extracción de litio y sus instalaciones requerirán ese insumo. Pero la lista es larga: por ejemplo, los franceses de Eramet, que operan ya en Argentina, asociados con Tsingshan.

Para esa alianza, Codelco tendrá que definir cuándo y cómo desarrollar un proceso. Pero antes debe cerrar la compra de LPI. Y definir qué quiere hacer.

### 3 ¿Cuando partir?

En enero de 2024, los accionistas de Lithium Power deben votar la venta: se requiere la aprobación del 75%. Cuando aquello ocurra, las partes cerrarán el trato y Codelco será dueña del proyecto Salar Blanco. En teoría, la construcción de una planta podría comenzar tan pronto como en 2024.

La intención declarada de LPI era comenzar la construcción de la planta a fines de 2023. "Las obras y partes del proyecto se construirán dentro de un plazo estimado de dos años", dice el resumen ejecutivo del proyecto presentado por Salar Blanco al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), que aprobó la iniciativa en 2020. La RCA conseguida por Salar Blanco es uno de los activos más valiosos de la compraventa. La obtención de ese permiso es un trámite que suele tardar años y que permitiría acelerar los planes de Codelco en Maricunga. Además de pertenencias y derechos, Codelco compró otra cosa: tiempo.

Con LPI en sus manos, Codelco deberá decidir si ejecuta el proyecto recién adquirido o introduce modificaciones que podrían forzar una redefinición de la RCA, lo que afectaría los plazos. Para la construcción, LPI reportó recientemente que tenía una lista corta de dos empresas internacionales de ingeniería con las que estaba negociando. Todos esos activos serán de Codelco ahora.

### 4 ¿Cuánto producir?

Para entender las dimensiones, el mercado global del litio ascendió en 2022 a 760 mil toneladas. SQM vendió el 20% del mercado global, con 157 mil toneladas.

El último estudio de factibilidad del proyecto Salar Blanco consideraba una producción, en su primera etapa, de 15.200 toneladas de carbonato de litio. Una décima parte de lo que produce SQM. "La operación sería uno de los productores de carbonato de litio de más bajo costo del mundo", dice el reporte 2022 de LPI. La firma apuntaba a un costo de producción operacional total de US\$ 3.864 por tonelada de litio.

En régimen, sus pronósticos apuntaban a un Ebitda de US\$ 324 millones anuales, considerando un precio de venta de entre US\$ 22 mil y US\$ 23 mil la tonelada. El año pasado, sin em-

bargo, el valor alcanzó un *peak* de US\$ 88 mil la tonelada, un techo que ha ido reduciendo altura este año, pero que sigue sobre los atractivos US\$ 20 mil.

Codelco podría redefinir el proyecto y propone algo más ambicioso. Espacio para ello tiene. Además de las pertenencias, la RCA y CEOI, Codelco tiene el permiso requerido para explotar el mineral, que otorga la Comisión Chilena de Energía Nuclear (Cchen). Codelco tenía autorizada una cuota de 325 mil toneladas de litio metálico equivalente (LME) hasta 2057, cuando vence el permiso otorgado por el Estado. Cada LME permite producir poco más de 5 toneladas de carbonato de litio equivalente (LCE), la unidad de referencia de la industria. Aquello equivale a más de 1,5 millones de toneladas. Salar Blanco tiene autorización para extraer litio en salmuera por 88 mil toneladas (472 mil toneladas de LCE).

Pero si amplía sus objetivos, Codelco debería cambiar la RCA. La intención es hacer lo mismo que pretendía Salar Blanco: partir con 15 mil y ampliar en fases futuras la capacidad de producción.

### 5 ¿Qué tecnología emplear?

La estrategia nacional del litio anunciada por el Presidente Gabriel Boric el 20 de abril tenía una exigencia medioambiental para el desarrollo futuro de la industria. "Se exigirá la implementación de tecnologías que minimizan el impacto ambiental en la recuperación del litio, como la extracción directa con reinyección de salmuera", anunció Boric para el desarrollo de proyectos futuros. Esta tecnología se contrapone a la hoy dominante en el desarrollo del litio vía salmueras y que se utiliza en el salar de Atacama: la evaporación solar. Los operadores del salar de Atacama, SQM y Albemarle, trabajan con la evaporación solar, pero han anunciado que trabajan también en proyectos de extracción directa, como otras que se están aplicando en proyectos argentinos.

Pero la RCA de Salar Blanco se sustenta en la tecnología que el gobierno pretende superar. Dice el documento de más de 300 páginas aprobado en 2020. "Tanto la morfología como las condiciones climáticas del sector permiten el emplazamiento de pozas de evaporación solar, parte fundamental del proceso de concentración de las salmueras". La eficiencia de la evaporación se sustentaba en cuatro factores propicios en la cuenca de Maricunga: alta radiación solar, baja humedad relativa del aire, velocidad del viento y cambios en la temperatura. LPI consideraba, en su segunda etapa, migrar a una tecnología de extracción directa, pero aquello exigiría una nueva RCA. "Las pozas de evaporación solar cubrirían en total una superficie aproximada de 7.500.000 m<sup>2</sup>", decía la firma en su RCA. En sus presentaciones más recientes, en todo caso, LPI destacaba innovaciones en la evaporación aumentando la eficiencia a cerca del 65% (antes era del 45%) y reduciendo el consumo de agua dulce. "Las tecnologías han mejorado", dice un conocedor del tema.

Codelco podría partir con esta tecnología y acelerar la migración a la extracción directa, siguiendo el plan de LPI.

Por ello, y por la capacidad de producción y las exigencias financieras, la convicción es una: en Maricunga, Codelco entrará por etapas, pero rápido. Y con un socio. 