

Las otras tres alianzas del litio

Un reportaje de VÍCTOR COFRE

Codeco recibe cinco ofertas por el salar de Maricunga... pero suena el Río (Tinto)

Mario Marcel, ministro de Hacienda, hizo de entrevistador el martes, en la junta anual de accionistas de Codeco, y preguntó al presidente de la cuprífera, Máximo Pacheco (en la foto), por los hitos futuros de la alianza con SQM, el estado de la consulta indígena, y la producción de cobre. Esto último lo respondió el presidente ejecutivo, Rubén Alvarado. Sobre el litio, habló Pacheco. Pero concentró su respuesta en otra alianza: el proyecto Paloma, como Codeco denominó a la asociación que pretende desarrollar en el salar de Maricunga, el segundo en concentración de litio -1.100 miligramos por litro- detrás del estratégico salar de Atacama.

Dijo Pacheco. "Todo ustedes saben que hemos estado en el proceso de búsqueda de un socio para formar una asociación en Maricunga. Este proceso ha avanzado muy bien, conforme a lo previsto, y en marzo recibimos ofertas vinculantes de distintos actores relevantes a nivel mundial, las que han sido revisadas por nuestros asesores financieros y los equipos técnicos, y estamos como directorio prontos a definir quién es nuestro socio preferido para continuar este proceso entonces con ellos". El asesor financiero es el banco de inversiones Rothschild.

Para viabilizar ese proyecto, Codeco adquirió la empresa Lithium Power International en US\$244 millones: con ello consiguió pertenencias mineras y una Resolución de Calificación Ambiental (RCA) aprobada. Codeco ya tenía pertenencias en ese yacimiento, además de un Contrato Especial de Operación de Litio (CEOL) concedido. Pero le falta un socio para asegurar lo que viene: el financiamiento de una iniciativa a gran escala.

Pacheco no dijo cuántas ofertas vinculantes recibió Codeco en marzo, pero trascendió que fueron cinco. Y entre ellas estarían algunos de los grandes actores que les interesa crecer o debutar en una industria que goza, aún, de buenas expectativas de de-

manda, debido al avance global de la electromovilidad, pero de bajos precios actuales, por el alza en la oferta de mineral.

En la industria aseguran que un actor lleva la delantera: Río Tinto, grupo minero de cobre que en 2024 entró con fuerza al mercado del litio al comprar Arcadium Lithium en la frotelera de US\$ 6.700 millones. Arcadium, según SQM, tiene el 4% del mercado global de litio. SQM se adjudica el 17% y la estadounidense Albemarle, tendría el 14%. Entre los otros oferentes suenan la china Jiangxi Ganfeng Lithium Co, que tiene el 6% del mercado mundial de litio, según SQM, y los coreanos de Posco. Pero también se habla de un actor sin presencia



en el litio: la japonesa Mitsubishi. Y de la francesa Eramet.

Peró el Río suena: en la industria confidencian que una comitiva de Río Tinto estuvo en Santiago esta semana. Probablemente, cerrando detalles de un acuerdo que muchos dan por cerrado con Codeco.

En el prospecto que difundió entre los interesados, Codeco siguió el mismo patrón de la alianza con SQM: preservar el control y ofrecer hasta el 49% del proyecto.

El interés de Codeco es asociarse al postulante que realice la mayor valorización de ese proyecto y que los recursos que ofrezca por hasta el 49% sean empleados, vía aumento de capital, en el financiamiento del proyecto, que considera una inversión total de US\$2.300 millones, dividido en dos fases: la primera demandaría US\$1.200 millones, para producir 20 mil toneladas de carbonato de litio a partir de 2030; y la segunda, considera 30 mil toneladas, una inversión de US\$1.100 millones y comenzar a aplicar ya el método de extracción directa que reemplaza a la evaporación solar. Pero el precio no será lo único: Codeco quiere un socio que también aporte know how. Y directores han deslizado otra inquietud: el equilibrio geopolítico de una industria dominada por chinos y estadounidenses. Y chilenos.

SQM busca un socio que compre hasta el 30% de sus proyectos de litio en Australia

Lo ha manejado con reserva, pero la prensa internacional de negocios lo develó el año pasado: SQM fichó al banco de inversiones JP Morgan para buscar un socio minoritario para su negocio internacional de litio.

SQM, en cuya propiedad participan Pampa Calichera y la china Tianqi, aportará su producción en el salar de Atacama hasta 2030 a la alianza con Codeco, la que, a su vez, aportará a esa asociación un contrato de arrendamiento por las pertenencias de Corfo hasta 2060. Codeco controlará el negocio a partir de 2031 y dejará a SQM sin el control de su actual negocio principal.

Por ello, SQM ha emprendido ya desde hace años proyectos internacionales para diversificar su producción de litio. Su mirada ha estado puesta en Australia, donde tiene proyectos millonarios. Ese negocio está agrupado ahora en SQM Litio Internacional, tras una reorganización que en 2024 creó tres divisiones: las otras son SQM Litio Chile y SQM Yodo-Nutrición.

Y en SQM Litio Internacional podría SQM S.A. sumar un socio. En el proceso de búsqueda encabezado por JP Morgan ya han llegado interesados. La agencia Thompson Reuters publicó en marzo que un consorcio formado por cuatro empresas indias -Khanij Bidesh India Ltd, Coal India, Oil India y ONGC Videsh- estaba en conversaciones para adquirir el 20% de los proyectos Mount Holland y Andover en Australia. Y pusieron hasta un precio: US\$600 millones.

El interés de los indios no es único: también habría un conglomerado japonés minero que quiere penetrar en un rubro donde no están, el litio. Se habla de Mitsubishi, grupo que participa en Chile en la propiedad de CAP y que también estaría entre los interesados por aliarse a Codeco en Maricunga. Y también de grande conglomerados árabes.

El interés de SQM por buscar un socio minoritario -se ofrece hasta el 30% y mantener su posición controladora- es esencialmente financiero: hacer caja en una operación en la que podrían recaudar más de US\$1.000 millones.

En la última junta de accionistas, realizada el 24 de abril, el presidente de SQM, Gonzalo Guerrero (en la foto), habló del disciplinado manejo del balance de la compañía. "Terminamos el año 2024 con una posición de caja e inversiones financieras por casi US\$2.500 millones, al mismo tiempo que mantenemos un perfil de vencimientos de deuda holgado", dijo.

Pero las necesidades de capital de SQM, precisamente para acometer sus nuevas inversiones en el exterior, podrían debilitar esa posición. Al cierre de 2024, su liquidez estaba casi en el mismo nivel que a diciembre de 2023: sus activos corrientes equivalían a 2,51 veces sus pasivos corrientes, versus la cifra de 2,5 del año previo. Sin embargo, la razón de endeudamiento, medida como el total de pasivos en relación a su patrimonio, subió desde 110,3% al 121,2%.

La compañía considera un ambicioso plan de inversiones por más de US\$3.100 millones para los años 2025 a 2027.

Uno de sus proyectos principales es el proyecto de litio Mt Holland en Australia Occidental. Ahí entraron en 2017 y tienen el 50%: hasta diciembre de 2024 habían aportado a ese proyecto US\$ 840 millones. El proyecto considera la construcción y operación de una mina, una planta concentradora y una planta refinadora para la producción de hidróxido de litio, con una capacidad inicial de 50.000 toneladas.

En ese país también cerraron un acuerdo en 2024 con Hancock Prospecting Pty Ltd para adquirir Azure Minerals Limited y desarrollar a futuro el proyecto Andover, también en Australia Occidental, hoy en etapa de exploración.



La asociación entre SQM y Codelco, sellada en mayo de 2024, es uno de los negocios más voluminosos del litio a nivel global. Pero no es el único que se gestiona desde Chile. Codelco también está sellando una alianza con un gran actor para Maricunga, donde suena Río Tinto; Enami ofreció hasta el 51% de un proyecto de US\$1.700 millones; y SQM busca un socio minoritario para sus proyectos en Australia, una venta en la que podría recaudar más de US\$1.000 millones. El segundo trimestre es clave.

Enami analiza cuatro ofertas por el 51% de Salares Altoandinos

Enami se encuentra desarrollando diversos proyectos estratégicos, entre los que destaca el Proyecto Salares Altoandinos para la explotación de litio, proyectándose para el año 2025 seguir con labores de exploración básica y, en trámite, la concesión de un CEOL", resumió la empresa estatal en los estados financieros presentados esta semana. La compañía impulsa un proyecto que requerirá una inversión de US\$1.700 millones. Pero para ello, una empresa sin muchos recursos, requiere un socio. La compañía anunció en febrero que estaba en la recta final de una negociación a cuatro bandas.

Enami, que está asesorada en el negocio por la gestora de inversiones Asset Chile y por Carey y Cia, ya recibió las ofertas vinculantes recién este 21 de abril. De todos los procesos, ha sido el único que ha identificado a sus interesados.

Listadas en orden alfabético por Enami, los postulantes son BYD, el fabricante de autos eléctricos chinos que tiene también un proyecto de valor agregado en el norte del país; la francesa Eramet, que en Argentina inauguró la puesta en marcha progresiva de su planta de extracción directa de litio Centenario; la coreana Posco, sin intereses en Chile; y la británica Río Tinto, dueña ahora de Arcadium Lithium y la principal interesada en el salar de Maricunga, de Codelco.

El proyecto de Enami se denomina Salares Altoandinos y agrupa a tres yacimientos en la zona norte del país: La Isla, Aguilar y Salar Grande. Recientemente, el vicepresidente ejecutivo de Enami, Iván Mlynarz (en la foto), apuntó que recientes análisis geológicos indicaron que el proyecto Salares Altoandinos cuenta con recursos por 3,05 millones de toneladas de litio. "Es un proyecto a escala mundial", aseguró. En los depósitos más atractivos, Mlynarz detalló las cifras: 896 mg/L en el caso de La Isla y 524 ppm de litio para Aguilar. Pero el primero agrupa casi el 80% del proyecto.

En la competencia, personas que conocen los avances de la negociación apuntan que la delantera en la competencia la llevan la Eramet y Río Tinto, las dos mineras con operaciones en litio del proceso.

Eramet tiene una ventaja adicional que constituye, además, una amenaza para sus competidores: tiene pertenencias en parte de los salares involucrados en el proyecto, por lo que ha advertido que si no gana la licitación podría judicializar el proyecto. Eramet adquirió en noviembre de 2023 el proyecto Siete Salares a la familia Vechiolla y la internacional Talison, una alianza entre Tianqi y Albemarle, en US\$ 95 millones. Aquello podría ser una dificultad,

pero no insalvable: si Enami elige a otro socio, podría gatillar conversaciones con Eramet para evitar la judicialización y adquirir, por cuenta del interesado elegido, las pertenencias que compró antes

Eramet. "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", dijo en abril la CEO de Eramet, Christel Bories, a El Mercurio sobre Altoandinos.

El diseño de este negocio tiene una gran diferencia con las alianzas que gestionan SQM para Australia y Codelco para Maricunga, quienes pretenden mantener el control de sus respectivos proyectos. En este caso, ya que los salares involucrados en Altoandinos no fueron considerados estratégicos por el gobierno, Enami tiene la libertad de acordar una asociación donde ceda el control, pero preserve derechos políticos relevantes.

Y en ello hay un dato clave: Enami ofreció formalmente hasta el 51% de Altoandinos a los interesados en el proyecto. Igual que en el caso de Codelco, la oferta más alta permitirá financiar el megaproyecto. Pero aquí el socio privado será el controlador y operador. Enami está pronta a resolver.

