

Las claves de la arremetida de Río Tinto: escala regional en litio y sinergias en operación minera

En 10 días, la multinacional firmó tres acuerdos con Codelco y Enami que posicionaron al país en el centro de su estrategia. "Con esto estamos de vuelta (en Chile)", dijo recientemente su CEO, Jakob Stausholm, quién acaba de anunciar que dejará el cargo en medio de un proceso de reestructuración de negocios y renovación de la primera línea.

POR FRANCISCO NOGUERA

En medio de su agresivo plan de crecimiento y la reestructuración de sus negocios, Río Tinto, la segunda mayor minera del mundo, se llevó todas las miradas de la industria en los últimos días.

La firma anglo-australiana, que está presente en 35 países, cuenta con 60 mil empleados y reporta utilidades por US\$ 12 mil millones al año, selló su apuesta por el territorio nacional tras firmar una serie de acuerdos con instituciones estatales.

A nivel local, en solo diez días la compañía extendió operaciones para explorar cobre, ingresó al negocio del litio y duplicó el número de proyectos. En detalle, acordó la expansión de la iniciativa Nuevo Cobre y la explotación del Salar de Maricunga en conjunto con Codelco, además de incorporarse al proyecto Salares Altoandinos junto a la Empresa Nacional de Minería (Enami).

Dos días después de sellar el primero de los acuerdos, el CEO de la multinacional Jakob Stausholm, afirmó en la Conferencia Global de Minería de Bank of America realizada en Barcelona que "con esto estamos de vuelta (en Chile)". Profundizando en relación al cambio de estrategia de la multinacional, el alto ejecutivo señaló en la misma instancia que "llevamos décadas explorando en Chile, pero salvo por

nuestra participación minoritaria en Escondida, debo admitir que hemos perdido lo mejor de cinco décadas en este país".

Sin duda, la declaración anticipaba la arremetida que la compañía estaba preparando en nuestro país, donde a la fecha su presencia se reducía a su participación del 30% de la propiedad de Minera Escondida. Un activo que, a pesar de representar el 60% de su producción consolidada de cobre y el 40% de plata, estaba lejos de sus operaciones más importantes como gigante multiproductor de hierro -el 66% de su Ebitda-, y otros minerales como el aluminio (15%).

Pero ahora tras los acuerdos con Codelco y Enami, el peso de Chile en la actividad de Río Tinto aumentó significativamente, y su oficina local ubicada en la calle Cerro Colorado, en Las Condes, pasará de dirigir un negocio centrado en exploración a un giro fuertemente desplegado en operaciones.

Tres acuerdos en 10 días

La última iniciativa se firmó este jueves. Ese día, Enami seleccionó a Río Tinto para desarrollar su proyecto



BLOOMBERG

de litio en los Salares Altoandinos, lo que llevará a que la firma extranjera quede con el 51% de la propiedad y se convierta en el operador de un proyecto con 15 toneladas de carbonato de litio equivalente (LCE). Es decir, la iniciativa greenfield con mayor cantidad de recursos de litio en Chile, según comunicó Enami.

Pero eso era solo una parte de sus planes de crecimiento. El lunes de esa misma semana, la compañía accedió a la tercera mayor reserva de litio a nivel mundial junto a Codelco. En este caso, Río Tinto tendrá el 49,99% de las acciones de la empresa dedicada a la extracción del mineral en el Salar de Maricunga.

“Lo que realmente nos gusta de los activos en Chile es que son de bajo costo y larga vida útil. Además, los cuerpos minerales son de muy buena calidad y tenemos posibilidad de ponerlos en producción con nuestra propia tecnología”, había apuntado previamente la gerente de Minerales, Sinead Kaufman, en el último Investor Day de la compañía realizado en diciembre pasado. En ese marco, agregó que lo más importante para una empresa global como Río Tinto es la profunda convicción sobre la curva de costos, y “Chile encaja muy bien en eso”.

Ahora tras pactar alianzas con Codelco y Enami, Río Tinto se convertirá en el tercer actor privado de litio más grande del país.

Los expertos se dividen en relación a las ventajas que ofrecen estas operaciones en litio chilenas para la multinacional minera.

Para el analista senior de Plus-mining, Juan Cristóbal Ciudad, el tamaño de Río Tinto y su visión de largo plazo le permiten aprovechar los desafíos que enfrenta la industria del litio: “puede ser un buen momento para entrar en la parte baja del ciclo de precios”.

En otra perspectiva, el CEO de la consultora minera GEM, Juan Ignacio Guzmán, afirmó que “Río Tinto ha pagado muy caro por su entrada al negocio del litio”. Y su juicio está respaldado por la visión del mercado, donde las acciones de la firma han caído un 15% durante el último año, en un periodo marcado por sus anuncios de fusiones y adquisiciones.

Según estimaciones de GEM, el Salar de Maricunga podría operar con costos cercanos a los US\$ 8 mil por tonelada, en contraste de los US\$ 3 mil del Salar de Atacama. “Va ser compleja la operación de Río Tinto en un mercado donde

no tiene experiencia y que tiene débiles fundamentos económicos en el corto plazo”, agregó Guzmán.

Respecto al plan de inversión, el desembolso total que requerirá Salares Altoandinos se actualizó de US\$ 1.700 millones a US\$ 3.000 millones, donde Río Tinto aportará un estimado de US\$ 425 millones, incluyendo su tecnología de extracción directa de litio.

En cambio, en Maricunga, la firma desembolsará al menos US\$ 900 millones a 2030, donde US\$ 350 millones serán para el financiamiento inicial, US\$ 500 millones para cubrir los costos de construcción y US\$ 50 millones si la empresa conjunta logra su objetivo de entregar el primer litio antes de que finalice 2030.

Las sinergias entre los nuevos proyectos

El acuerdo de colaboración destinado a acelerar el potencial de desarrollo del distrito minero Nuevo Cobre, firmado este 12 de mayo en Barcelona, aún no tiene un plan de inversión informado públicamente. Pese al hermetismo, los socios sí han dado señales optimistas. “(Esperamos) que sea nuestro próximo megaproyecto greenfield de clase mundial”, señaló Máximo Pacheco en la última junta de accionistas. Los acuerdos por Nuevo Cobre y Maricunga no solo comparten a Codelco como contrapartes y procesos de desarrollo en paralelo, sino que además son proyectos vecinos. “Hay una pequeña belleza en Maricunga: está en línea recta, a solo 40 km de Nuevo Cobre”, comunicaba el CEO meses atrás a los inversionistas.

Pese a las diferencias en los metales que explotarán, ambas compañías concuerdan en que las iniciativas generarán ventajas económicas y operacionales, especialmente en temas de infraestructura, ya que, por ejemplo, bastaría una sola desaladora para ambas operaciones.

“Hay muchas sinergias entre los dos proyectos. Uno de litio, otro de cobre, pero de todos modos con actividades compartidas”, indicó Río Tinto a sus inversionistas.

De todas formas, a pesar de que los expertos destacan el potencial, advierten que ambos yacimientos enfrentan ciertos desfases temporales, ya que Nuevo Cobre recién está en exploración.

La cercanía de las operaciones es una de las características que han marcado los últimos proyectos de Río Tinto en la región. Y es que la minera ha consolidado su presencia en el denominado triángulo del litio. En los últimos días, no solo aseguró

“Lo que realmente nos gusta de los activos en Chile es que son de bajo costo, larga vida útil. Además, los cuerpos minerales son de muy buena calidad y tenemos posibilidad de ponerlos en producción con nuestra propia tecnología”.

Gerente de Minerales, Sinead Kaufman.

su ingreso —e inversión— en las codiciadas salmueras chilenas, sino que también logró la aprobación de la ampliación de su proyecto Rincón en Argentina.

“Cuando se trata de litio, la oportunidad en el triángulo del litio de Argentina, Chile y Bolivia es insuperable”, enfatizó el CEO.

“Estos activos de larga duración, en el extremo inferior de la curva de costos, crearán un negocio muy sólido durante las próximas décadas. Cuanto más analizamos, más claro estamos de que hemos encontrado la empresa ideal”, agregó.

La próxima fase del negocio

El salto de Río Tinto como productor mundial de litio se dio el año pasado, cuando en octubre firmó un millonario acuerdo para quedarse con la operación de Arcadium Lithium por US\$ 6.700 millones y se hizo del control de cuatro salares en Argentina: Olaroz, Cauchari, Sal de Vida y Fénix.

Tras la transacción, la firma constituyó su filial Río Tinto Lithium, donde nombró como gerente a Paul Graves, quien era el entonces CEO de Arcadium.

Desde entonces, la filial se ha convertido en un nuevo actor de la industria y no se ha detenido en cerrar acuerdos. En detalle, su plan de inversión en proyectos de litio en progreso suma US\$ 5 mil millones, los cuales no consideran sus nuevas inversiones en Chile ni en Serbia.

“La oportunidad del litio es estructural. Estamos posicionados para liderar”, ha señalado el CEO.

La minera ya ha visto sus primeros brotes verdes en este negocio. En Argentina, la compañía alcanzó su primera producción en el proyecto Rincón en un plazo récord de 32 meses desde su fase inicial.

La estrategia que está implementando se enmarca en una hoja de ruta ambiciosa que tiene como foco la diversificación de su portafolio.

Por eso, la búsqueda ha ido más allá del mineral no metálico. La producción de operación de cobre en Mongolia aumentaría más de un 50% este año. Junto a eso, la firma espera obtener la primera

producción de mineral de hierro en Guinea, y en Australia invertirá más de US\$ 13.300 millones en los próximos tres años.

Cambios en el equipo

El fortalecimiento del plan de negocios de Río Tinto coincidió con un anuncio que remeció a la industria minera global. Este jueves, el mismo día en que la compañía firmó el acuerdo con Enami, su matriz sorprendió al comunicar la salida de Jakob Stausholm, quien dejará el cargo a finales de este año.

La salida de Stausholm no es un hecho aislado. Forma parte de una transición más amplia al interior de la compañía. Así lo ha explicado Dominic Barton, presidente del directorio de Río Tinto y exembajador canadiense en China, quien confirmó que este proceso de renovación ya ha implicado la salida de tres directores hasta ahora, y que incluso él mismo dejaría pronto su cargo.

En paralelo, Río Tinto también ha robustecido su primera línea ejecutiva, con la llegada de Jerome Péresse a la gerencia de aluminio, Katie Jackson a la de cobre, Georgie Bezette a recursos humanos y Paul Graves al negocio de litio.

La fase de reconfiguración institucional y la salida del CEO no pilló de improviso a los nuevos socios chilenos. “No lo sabíamos, pero tampoco nos sorprende”, comenta una fuente que participó en las negociaciones donde Stausholm cultivó una relación cercana con los representantes de las estatales chilenas, especialmente con Codelco.

En marzo de 2023, visitó junto a sus ejecutivos el proyecto Nuevo Cobre; durante ese año volvió a Chile, y recientemente se encontraron en Barcelona, en el marco de la Conferencia del Bank of America, donde compartió escenario con el presidente de Codelco, Máximo Pacheco.

Pese a su rol protagónico en las negociaciones, su salida no se percibe como un obstáculo para los planes en Chile. “Los acuerdos tienen suficiente respaldo institucional y operativo como para seguir adelante sin contratiempos”, señala la misma fuente. 

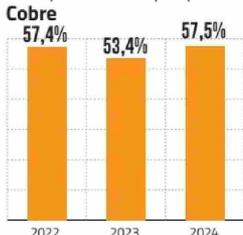
El negocio de Río Tinto

% del Ebitda al cierre del 2024

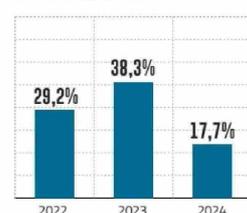


El peso de Escondida en Río Tinto

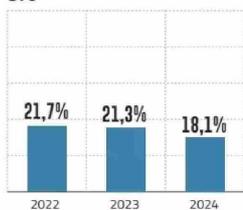
% de la producción total por tipo de metal



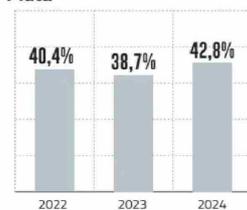
Cobre Refinando



Oro



Plata



FUENTE: RIO TINTO