

Fecha: 26-01-2026
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 8
Cm2: 672,6
VPE: \$ 5.959.979

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: "Las respuestas eran muy lentas y los proyectos quedaron ahí nunca se ejecutaron"



TAMARA BERRÍOS
COUNTRY MANAGER DE BYD CHILE Y
DESISTIMIENTO DE PLANTA DE LITIO

“Las
respuestas
eran muy
lentas y los
proyectos
quedaron ahí
(...) nunca se
ejecutaron”

■ La líder de la firma explicó la renuncia de la gigante china a su proyecto industrial en Antofagasta y aseguró que el país ha ido perdiendo posicionamiento en este mercado.

POR BLANCA DULANTO

Mayo de 2025 era el plazo final para que las plantas comprometidas por las chinas BYD y Tsingshan en la Región de Antofagasta, en el marco de la Estrategia Nacional del Litio, estuvieran listas y produciendo baterías y cátodos de litio.

Sin embargo, tal como lo dio a conocer **Diario Financiero** ese mismo mes, estas plantas nunca se construyeron y ambas gigantes chinas desistieron de sus respectivos proyectos.

La Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) seleccionó a BYD y a Tsingshan como productores especializados de litio, con lo cual accederían a precios preferenciales y a un suministro asegurado del carbonato producido por SQM hasta 2030. A cambio, Chile se anotaría dos iniciativas para agregar valor a la cadena del mineral, con una inversión total de US\$ 523 millones entre las dos, las cuales generarían más de 1.000 empleos.

Sin embargo, una serie de factores, como el abrupto cambio en las

condiciones del mercado del litio y la caída del precio, así como trabas burocráticas habrían truncado la materialización de los contratos adjudicados en 2023.

El revuelo generado por los desistimientos de BYD y Tsingshan hizo que la propia embajada de China en Chile irrumpiera en el debate y asegurara que las empresas mantenían sus intenciones de seguir invirtiendo en el país.

Sin embargo, siete meses más tarde, la principal ejecutiva de BYD en el país, Tamara Berríos, conversó con **DF** sobre sus proyectos y confirmó el desistimiento. “Como BYD no tenemos ningún proyecto en carpeta ni ningún *partnership* en el país”, pero agregó que sí tienen contemplado “que Chile siga abasteciéndonos de litio”.

“Actualmente como empresa yo necesito seguir comprando litio y Chile ciertamente va a ser un abastecedor de litio para BYD, uno entre varios. Pero yo no sé, y va a depender mucho de las condiciones, si podríamos invertir en un proyecto donde estuviéramos involucrados en

la producción o en la explotación del litio. Vamos a estar súper atentos a todas las iniciativas, como siempre lo hemos hecho, revisando cuáles son las condiciones o si existen oportunidades”, explicó.

En específico, el proyecto de BYD consistía en una planta de cátodos de litio de US\$ 290 millones, sin embargo, fueron las dificultades que enfrentó la china para el desarrollo de su proyecto y las condiciones actuales del mercado mundial del litio, lo que no permitió que el proyecto viera la luz.

– **¿Cómo ven actualmente el sector minero en Chile?**

– Siempre nos ha llamado la atención dado las características del mercado chileno, es un país súper estable. Esa es la razón por la que nosotros hace un par de años nos ganamos un CEOL (Contrato Especial de Operación de Litio) de explotación –que después la Corte Suprema decidió cancelar– y por lo que nos presentamos a un proyecto de cátodos de litio de Corfo.

– **¿Qué pasó con ese proyecto?**

– Este era para agregarle valor al

Fecha: 26-01-2026
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 9
Cm2: 660.8
VPE: \$ 5.855.545

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

16.150
48.450
☐ No Definida

Título: "Las respuestas eran muy lentas y los proyectos quedaron ahí nunca se ejecutaron"

proceso productivo y eso implicaba montar una planta de cátodos de litio, proyecto que se vio básicamente demorado por una serie de indefiniciones que afectaron nuestra visión del negocio. Además, todas estas demoras no fueron con el timing adecuado, porque justamente el litio empezó a bajar de precio brutalmente. Nosotros hicimos todas estas ofertas cuando el litio estaba en su peak el año 2022 y después, con el precio más bajo, se transformó en una inversión que no era rentable. O sea, pasamos de tener a US\$ 90 mil la tonelada de carbonato de litio en 2022, a hoy día que está a US\$ 10 mil o US\$ 12 mil. La baja de precio fue brutal y cuando existe esa baja de precio, la inversión no se sostiene.

– ¿Cómo fueron las conversaciones con las autoridades?

– Nosotros le hicimos saber al Gobierno cuáles eran nuestras aprensiones para poder hacer calzar algunas de las características que nosotros necesitábamos respaldar para que el negocio fuera negocio y no hubo una respuesta adecuada. Nosotros tratamos de llevar las conversaciones sin mayores aspavientos, pero todas las respuestas eran muy lentas, entonces finalmente los proyectos quedaron ahí. Ni siquiera llegaron a cancelarse, sino que como que nunca se ejecutaron.

– ¿Chile perdió su oportunidad como productor industrial de litio?

– En este proceso, y con el paso del tiempo, China –que es muy rápido–, se volvió muy competitivo

"Se perdió harto tiempo en el que se pudo haber ejecutado más negocios que solo la fusión entre Codelco y SQM (...) había muchas más posibilidades de cooperación entre China y Chile o con algunas otras empresas internacionales".

y empezó a producir litio allá. En tres años los chinos empezaron a producir litio con el método de extracción directa. Entonces, de un momento a otro, Chile empezó a perder ese protagonismo como generador de ese recurso, habiendo sido Chile un actor protagónico en la oferta del litio hacia China. Y ante eso, obviamente, si tú tenías producción de litio en China, el costo logístico es muy inferior y el costo total se volvió más competitivo en China que acá. Entonces, no solo se ralentizaron los proyectos, sino que Chile también perdió un poco de ese posicionamiento que tenía antes, porque no se tomaron las decisiones de manera más rápida.

– ¿La no ejecución del proyecto fue por temas de permisología?

– Nunca llegamos a la permisología, no llegamos ni siquiera a pedir

los permisos. Nosotros necesitábamos avanzar en conversaciones que nos permitieran hacer rentable el negocio. Si nosotros hubiéramos cerrado esa parte, hubiéramos empezado con la permisología, pero ni siquiera cerramos esas condiciones de rentabilidad. Esto estuvo súper vinculado a la baja del precio del litio que fue muy abrupta.

– ¿Actualmente les interesaría levantar alguna planta de litio acá en Chile?

– Nosotros tenemos que ver cuál es el plan, cuál es la agenda que tiene la nueva administración. El litio fue un tema súper complicado en este gobierno por todas las componentes políticas o geopolíticas que tiene y por toda la discusión acerca de cómo manejar los recursos. Sin embargo, nuestra visión en particular es que se perdió harto tiempo en el que se

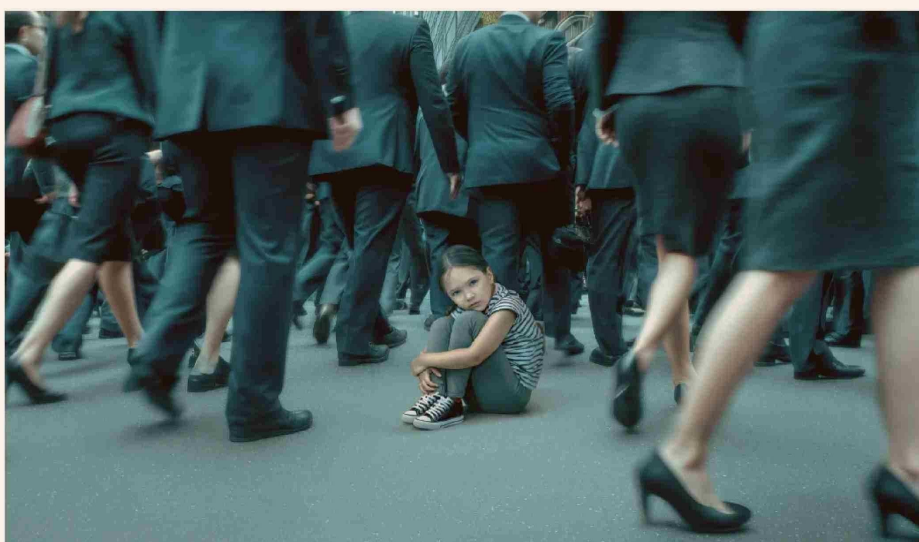
pudo haber ejecutado más negocios que solo la fusión entre Codelco y SQM. Fue un paso relevante, pero no era la única posibilidad. Yo creo que había muchas más posibilidades de cooperación entre China y Chile o con algunas otras empresas internacionales.

– ¿Estuvo la estrategia mal enfocada?

– Yo creo que ese acuerdo tenía un carril propio que fue avanzando, pero no hubo el enfoque adecuado sobre cómo el negocio se podía mover rápidamente y sobre qué oportunidades traía que Chile tuviera un recurso abundante de litio en un momento donde la electromovilidad está subiendo, se necesitaba más litio y el precio estaba en las nubes. Entonces en ese momento se debió haber capitalizado, atrayendo más inversión.

Fin a su alianza con Astara: la nueva estrategia de BYD en el mercado automotriz

Con más de 4,6 millones de unidades a nivel global, BYD cerró el 2025 en primer lugar a nivel mundial en venta de vehículos de nuevas energías (eléctricos e híbridos), superando incluso a Tesla. En Chile, la situación fue similar: BYD fue la firma que más vendió autos electrificados enchufables a lo largo del año, con más de 1.500 unidades comercializadas en el ejercicio. No obstante, la *country manager* de la china en Chile sostuvo que "nuestra estrategia está puesta en tomar un volumen de mercado que permita que sigamos manteniendo el liderazgo, pero con números que estén acorde a la tendencia mundial". En ese sentido, explicó que a pesar de ser primeros en el mercado chileno, el volumen de venta es "súper irrelevante". Así, con ese telón de fondo, abordó el vuelco estratégico que dieron en el mercado chileno. A mediados del año pasado, BYD tomó la decisión de vender directo en el país, dejando de entregarle su poder de comercialización a Astara. "No nos permitía ser lo suficientemente competitivos en términos de precio", dijo Berríos, y agregó que esto les permitió ajustar a la baja su oferta en precios para así mover más volumen. "Tenemos un tremendo desafío al habernos hecho cargo de la importación. Las metas son súper ambiciosas, tenemos que mínimo cuadruplicar el volumen vendido durante el 2025. Ese es el mínimo. De hecho, nuestra meta es muy superior a eso, nuestra meta es vender en torno a 12 mil vehículos el 2026", puntualizó.



El cortoplacismo invisibiliza a las futuras generaciones.

#PiensaDistintoPiensaFuturo

Para dejarles un mejor futuro a las nuevas generaciones, necesitamos pensar distinto.

 **Empresas Copec**
Por las futuras generaciones

Conoce más aquí

