

Fecha: 05-05-2025
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera - Pulso
 Tipo: Noticia general
 Título: **Ignacio Mehech, CEO de CleanTech: “La industria se va a desarrollar mientras haya certezas y la estrategia nacional - del litio las da”**

Pág.: 7
 Cm2: 739,1
 VPE: \$ 7.353.679

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: No Definida

VÍCTOR GUILLOU

Para Ignacio Mehech, abogado chileno de 42 años, la industria del litio es un campo conocido. Trabajó siete años en Albemarle, y en ese rol logró duplicar la producción de litio de la firma y también la autorización de Corfo para multiplicar por dos la cuota a 2043 para la estadounidense. Con esa carta de presentación, CleanTech Lithium nombró el 10 de abril a Mehech como el nuevo CEO de la firma. Y lo hizo con una tarea específica: conseguir un Contrato Especial de Operación del Litio (CEOL) en Laguna Verde, un proyecto donde la firma dice contar con 147 kilómetros cuadrados de propiedad, pero cuya solicitud no prosperó.

¿El motivo? No alcanzó el 80% de propiedad exigida por el Ministerio de Minería como requisito del proceso simplificado para obtener el preciado CEOL. Un dolor de cabeza que ahora ocupa a Mehech, quien no pierde la esperanza, ya que asegura que buscaba retornar a la industria del litio de la mano de una firma como CleanTech “una empresa que hubiera hecho desarrollo de un proyecto y que prometiera, como lo hace CleanTech, poder ser la primera empresa de litio en tener una operación después de más de 20 años en Chile”, dice de entrada, en esta, su primera entrevista en el cargo.

¿Es muy grande el contraste entre su paso anterior, a una empresa que busca abrir una nueva operación de litio?

—Sí, claramente son empresas que están en etapas distintas, una que lleva muchos años operando en Chile y otra que busca hacerse un espacio. Pero con el lanzamiento de la estrategia nacional del litio se abrieron las puertas a nueva inversión, nuevos actores y eso viabiliza todas las cosas que CleanTech había hecho hasta la fecha. No es lo mismo llegar a una empresa que tiene una idea de desarrollar un proyecto a llegar a una empresa que ha hecho campañas de exploración, que tiene una planta piloto, que la salmuera que extrajo del salar la pasó por la planta piloto y la llevó a Estados Unidos y llegó a producir carbonato de litio. Eso es lo que a mí me da mucho optimismo, podemos ser el próximo actor relevante en el mercado.

¿Cómo ve el resultado negativo de su solicitud de CEOL?

Estamos desilusionados del resultado de la postulación, pero confiamos mucho en la institucionalidad, y esta nos permite presentar una reposición (fue ingresada la semana pasada). Vamos a mostrar los argumentos que tenemos y la fortaleza de nuestro proyecto para ser acreedores de un CEOL.

La empresa afirmaba tener el 90% del área definida el proyecto. ¿Cómo se entiende esta diferencia con lo que establece la autoridad?

—Nosotros creemos que detrás de la decisión sí hay un fundamento técnico con el que podemos estar de acuerdo, o no, pero los argumentos que tenemos son idóneos y sostenibles para poder hacer que la autoridad analice nuevamente nuestra solicitud. **De no prosperar esta reposición, ¿consi-**

Ignacio Mehech, CEO de CleanTech: “La industria se va a desarrollar mientras haya certezas y la estrategia nacional del litio las da”

En su primer mes en el cargo, el abogado afirma que aspiran a dar el salto y convertirse en la primera empresa en concretar un nuevo proyecto en más de 20 años. Pese a mostrarse “desilusionado” del revés que sufrieron en su solicitud para obtener el permiso de operación para su proyecto Laguna Verde, defiende los pasos que ha dado el gobierno para abrir salares a privados.



Ignacio Mehech, CEO de CleanTech.

deran avanzar en el proceso de licitación?

—De todas maneras, nuestro compromiso con Chile es de largo plazo. Tenemos más de un proyecto. Nuestro proyecto Laguna Verde es el más importante y con el que hemos empezado. Ya hemos invertido más de US\$30 millones en desarrollar relaciones, conocimiento del salar, un modelamiento hidrogeológico, hemos hecho campañas en Viento Andino, nuestro otro proyecto, y en tener lo que fue la planta piloto más grande de Sudamérica en su minuto.

¿Cómo define el momento de la industria en un panorama de guerra comercial y de posibles aranceles específicos al litio en Estados Unidos?

—Está en una etapa de incertidumbre. El precio del litio pasa por un momento muy bajo. Pero cualquier proyecto extractivo tie-

ne que mirar hacia el futuro. O sea, no se puede basar en los resultados de un momento determinado, ni cuando el precio era de US\$80 por kilo, ni hoy que está bajo a los US\$10 el kilo. Nosotros vemos proyecciones de largo plazo, y en el largo plazo, tanto las proyecciones de demanda, como las proyecciones de precios son bastante más optimistas que hoy en día.

Los avances que ha podido tener la estrategia del litio está puesta en entredicho desde el mundo político. ¿qué preferiría, que el litio sea concesible o seguir por el camino actual?

Para nosotros las reglas están fijadas y son claras. La estrategia nacional del litio establece una forma de acceder a los recursos, nosotros formamos parte y somos creyentes del proceso. Creemos que trae valor a

Chile y que va a lograr desarrollar nuevos recursos de litio, y de esos recursos de litio, nosotros tenemos una posición privilegiada por todo lo que hemos avanzado. Por ese lado nosotros estamos jugados por la estrategia nacional del litio y creemos que es la vía.

¿Es conveniente que se agregue una fuente de incertidumbre más, considerando el escenario externo?

—Para nosotros ese ruido siempre va a existir en toda la industria, nosotros nos abocamos a lo que existe que son las reglas que hoy están sobre la mesa. Y sabemos que estamos en un país que respeta su palabra, que respeta los acuerdos a los que llegan, y por ese lado no vemos ningún reto. (...) Las fortalezas de Chile son significativas para la entrada de nuevos productores a la cadena productiva del litio.

¿Qué mensaje le daría a los legisladores que impulsan hacer concesible el litio?

—Nuestros inversionistas necesitan certezas. La industria se va a desarrollar en la medida que haya certezas, sean cuales ellas sean. Esta estrategia nacional del litio entrega certezas, y en la medida que nosotros obtengamos un CEOL, nosotros estamos convencidos de que CleanTech va a llegar a ser productor de litio en Chile. (...) Tenemos un directorio que tiene mucha experiencia a nivel mundial en desarrollo de proyectos. Steve Kesler fue vicepresidente Escondida, fue el primer CEO de Collahuasi... si bien somos una empresa junior, que no tiene ninguna operación, creemos que sí tenemos la fortaleza para llegar a ser el próximo productor.

¿Es una decisión tomada dar ese salto o en algún minuto se pueden abrir a vender?

—Eso nunca lo puedo descartar, pero nuestra aspiración es llegar a ser el próximo productor de litio en Chile. ●