

Fecha: 03-04-2022
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Economía
 Título: EL PLAN DE SOM PARA AMPLIAR SU LIDERAZGO y aprovechar (aún más) el favorable ciclo de las materias primas

Pág.: 7
 Cm2: 1.205,5

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: No Definida

El mejor momento de SQM en toda su historia. Así definen en el mercado y en la propia corporación el presente de la minera no metálica SQM. La firma, cuyos principales accionistas son el Grupo Pampa, controlador por el empresario Julio Ponce, y la china Tianqi —cerrá un 2021 histórico, con ganancias por US\$ 585.4 millones, un alza de 255,8% respecto de los US\$ 164,5 millones que obtuvo en 2020. En el pasado quedó el prolongado litigio con Corfo y el escándalo por el financiamiento ilegal de la política.

Gran impulsor de los actuales buenos resultados es el litio y sus derivados, su principal línea de negocio. Los totales ingresos por US\$ 936 millones durante los 12 meses de 2021, un aumento de 144% frente al año anterior, con lo que representó el 33% de todos los ingresos obtenidos por la compañía, que totalizaron US\$ 2.862 millones. El dinamismo del mercado empujó los precios al alza, y si a principios de 2020 la tonelada de carbonato de litio se cotizaba en los mercados internacionales en US\$ 10 mil, ahora lo hace en aproximadamente US\$ 59 mil.

En SQM son optimistas y las proyecciones para 2022 son aún mejores. Se creen que los precios en el primer semestre deberían ser significativamente más altos que los precios vistos durante 2021. El año pasado, los ingresos del litio para SQM pasaron a ser mucho más relevantes de lo que habían sido históricamente, y es muy probable que el 2022, con precios significativamente mejores y volúmenes un 40% superiores, los ingresos por concepto de litio superen el 50% de todos los ingresos de SQM", anticipa Ricardo Ramos, gerente general de la compañía.

Otras altas fuentes de la compañía prevén que este año las ventas de SQM sobrepasarán por lejos las de 2021, y proyectan que la firma tendrá ingresos consolidados muy superiores a los US\$ 5.000 millones.

El año pasado, el negocio del litio se vio impulsado principalmente por el crecimiento en el mercado de los vehículos eléctricos, "que estimamos más que se duplicó en comparación con 2020, liderado por China, que representa alrededor del 50% de las ventas globales", indica Ramos. El ejecutivo menciona que, pese a ser un negocio bastante nuevo, su crecimiento ha sido exponencial en pocos años. "En 2019, en el mundo se vendieron 2,2 millones de autos eléctricos. Pensamos que ese negocio iba a crecer de a poco, pero este año se espera que se superen los 10 millones de unidades vendidas, representando sobre el 10% de todos los autos comercializados en el mundo", comenta.

Ramos destaca que la demanda global del litio superó las 500 mil toneladas métricas el año pasado, con un alza de 55% en comparación a 2020, y estima que este 2022 el consumo a nivel mundial "podría crecer sobre el 30%", con una demanda cercana a las 700 mil toneladas. Es más, proyecta que "la demanda total llegará a 1 millón de toneladas antes de lo previsto". Otras fuentes al interior de la empresa prevén que ese consumo se alcanzará en 2024.

El año pasado, la compañía vendió 100 mil toneladas métricas de litio y derivados (carbonato de litio e hidróxido de litio), y para este año proyecta comercializar 140 mil toneladas de productos de litio. Previendo un escenario dinámico, en SQM tienen en marcha un plan para expandir su capacidad de producción.

"Tenemos un plan de inversiones global 2021-2024, incluyendo todos los negocios —nitrato de sodio, yodo, cloruro y sulfato de potasio y químicos industriales—, del orden de los US\$ 2.250 millones. Solo en litio, en Chile, nuestro plan es de entre US\$ 800 millones y US\$ 850 millones. De ese total, ya invertimos US\$ 230 millones en 2021, quedando por invertir del orden de US\$ 600 millones", detalla Ramos. Menciona que este año alcanzarán una capacidad de producción de 180 mil toneladas de litio y derivados.

Si hay oportunidades de hacer proyectos de litio en otros lugares, lo vamos a hacer. Es fundamental tener socios".

RICARDO RAMOS
GERENTE GENERAL DE SQM

En el mundo ha sido capaz de aumentar capacidad a esa magnitud, en esos niveles. Si SQM no hubiera hecho ese aumento de capacidad, habría una escasez de litio brutal. Si bien creemos que con nuestro plan aumentaremos nuestra participación de mercado, para nosotros no es una meta ser el más grande en volumen. Si queremos ser eficientes en calidad, en costos, en inversiones", asevera Ramos.

En Australia, el proyecto crecerá

El plan incluye el desarrollo del proyecto de litio Mount Holland en Australia, con la firma local Wesfarmers Limited, "que debería estar listo produciendo y vendiendo en 2024", afirma el ejecutivo. Se trata, dice Ramos, de una inversión de US\$ 700 millones al 2024, de las cuales las queden por desembolsar US\$ 550 millones. En una primera etapa, la iniciativa considera una meta

La firma no ve riesgo de sustitución del litio y espera renovar el contrato con Corfo:

EL PLAN DE SQM PARA AMPLIAR SU LIDERAZGO y aprovechar (aún más) el favorable ciclo de las materias primas

La compañía está desplegando un plan de inversiones global de US\$ 2.250 millones, donde solo en litio en Chile invertirá más de US\$ 800 millones. En paralelo, espera ampliar al doble la capacidad del proyecto que tiene en Australia, mientras prevé que en 2022 el litio —su principal negocio— aportará más del 50% de sus ventas, que proyectan superarán los US\$ 5.000 millones. • JESSICA MARTORENA



Planta de SQM en el salar de Atacama, donde se produce principalmente cloruro de potasio (fertilizantes) y litio.

algunos flancos abiertos.

En diciembre de 2017, y tras cuatro años de disputa, el Grupo Pampa y Corfo sellaron un acuerdo en el que otorgó a SQM la prolongación de derechos para explotar el litio en el salar de Atacama, cuyo contrato vence en 2030. En SQM dicen estar confiados: "Estoy tranquilo, porque creo que somos una muy buena opción, lo hemos hecho bien. Estamos generando valor y confío en que exploraremos con el Estado algo que podamos hacer en conjunto. ¿Por qué SQM no podría ser candidato? Este acuerdo público-privado ha funcionado, y creo que vamos a tener el espacio y vamos a ser los candidatos naturales para seguir trabajando", puntualiza Ramos, quien subraya que "el 60% del margen del negocio del litio se lo lleva Corfo, o sea, el Estado de Chile. Sin duda, el litio ha sido un buen negocio para el Estado de Chile".

Si no se renueva el contrato, apunta el ejecutivo, "tampoco es el fin de SQM. Estamos creciendo en litio en otras partes, y tenemos un negocio de nitrato que está creciendo bien, y todas las otras líneas de negocio también. De aquí al 2030 vamos a tener muchas nuevas ideas".

La compañía, a su vez, está enfocada en una disputa legal con el Servicio de Impuestos Internos (SII) por el pago del Impuesto Específico a la Actividad Minera (IEAM) por su negocio de litio. La empresa se encuentra en tribunales tres reclamaciones tributarias en contra del SII por el cobro de impuestos en los años tributarios 2012 al 2018. El monto asociado a estos procesos totaliza US\$ 90,4 millones, el cual fue pagado por SQM Solar.

La firma plantea que el litio no es un mineral susceptible y está exento del pago del IEAM. Además, acusa un cambio de criterio del SII, y tras perder en primera instancia, recurrirá a la Corte de Apelaciones de Santiago.

En la compañía agregan que "SQM paga IEAM por la explotación de todos los minerales susceptibles a los que tiene acceso (...) Dado que el IEAM se cobra sobre la explotación de minerales susceptibles y que el litio ha sido definido como mineral no susceptible, SQM, después de haber pagado el impuesto liquidado, ha reclamado su aplicabilidad frente al SII y los tribunales de justicia".

Mientras la firma está a la espera del fallo, en un horizonte más cercano, en abril, la compañía dispone a renovar su directorio, pues el acuerdo con Corfo impuso a SQM que el presidente del directorio debía ser independiente, y que debía mantenerse hasta el 31 de marzo de 2022. Hoy, la presidencia la ejerce Alberto Salas y en el entorno de Ponce se menciona que lo más probable es que ese puesto lo ocupe una mujer. "La compañía sabe que está al debe en materia de género, y esta sería una buena oportunidad", dice una alta fuente del grupo.

Riesgo de sustitución?

Un directivo de SQM reconoce que "hay que tener claro que hay mucha litio en el mundo. No es un material escaso, y si los precios se escapan demasiado, el incentivo a producir de otras maneras obviamente crece. Ese escenario está presente".

En SQM desdramatizan. "No tenemos el temor de la sustitución, si puede haber usos complementarios, pero que el litio se muere, no", sostiene Ramos.

Daniela Desormeaux, directora de estudios de Vantaz Group, opina: "En el corto plazo no ve riesgo de sustitución. El litio tiene una gran ventaja. Por su bajo peso atómico, tiene una alta densidad de energía, por lo que permite acumular mucha energía en un espacio reducido, en poco volumen. Eso es crítico para los autos eléctricos, porque el peso de la batería es relevante. A mediano y largo plazo, sí van a convivir otras tecnologías".

Probable mujer en el reemplazo de Alberto Salas

Pero no todo es festeo en SQM. El buen momento de la compañía se combina con

