

El mejor momento de Sorquín en toda su historia. Así definen en el mercado y en la propia compañía el presente de la minera no metálica SQM. La firma —cuyos principales accionistas son el Grupo Pampa, controlado por el empresario Julio Ponce, y la china Tanjani— cerró 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, que aportó 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. "Creemos 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 también dice 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 poquito, 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 "podrá 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. Previniendo 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 productos de litio, que va a aumentar hasta las 210 mil toneladas durante el primer semestre de 2023. Hace tres años, la capacidad productiva de la firma era de 60 mil toneladas. "Nadie 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 Westfarmers Limited. "Estaría en etapa de listo produciendo y vendiendo en 2024", afirma el ejecutivo. Se trata, dice Ramos, de una inversión de US\$ 700 millones al 2024, de los cuales le quedan 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 MARTICORENA



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

Cascadas buscan cerrar capítulo con el SII para avanzar en fusión

Hace nueve meses los directores de las cinco sociedades cascadas —Pampa Calichera, Norte Grande, Oro Blanco, Nitratos y Potasio— a través de las cuales, y junto a otras empresas relacionadas, el empresario Julio Ponce controla el 32% de la minera no metálica SQM, anunciaron al mercado que estudiarían "la optimización de la estructura societaria del grupo, con especial atención en el fortalecimiento de la estructura de capital de la sociedad". En palabras simples, una eventual fusión de las cinco sociedades. Un aspecto central del análisis de una posible unión es el efecto y las consecuencias tributarias que puede tener. El trabajo encargado a la abogada especialista Soledad Recabarren recomendó que previo a iniciar cualquier estudio, debían resolverse las contingencias tributarias antes de entrar a tierra derecha del propio análisis.

El 8 de marzo, acogiéndose a la normativa, las cascadas presentaron una solicitud para poner fin a 13 reclamos tributarios que mantenían con el Servicio de Impuestos Internos (SII), aceptando pagar US\$ 49,8 millones en impuestos. "Soledad nos ayudó a avanzar en ese paso. Se pagó un anticipo, un adelanto del 35%, lo que se denomina una caución. Ahora, el SII tiene un plazo legal de hasta seis meses para cursar todo el proceso y ahí se terminan todos los juicios. Después tiene que venir el pago definitivo", afirma un directivo de las cascadas.

Explica que una vez concluido ese proceso y cerrado ese capítulo tributario, "ya quedan despejados los asientos contables de cada sociedad, por ejemplo, cuál es la deuda, lo que da vía libre para avanzar en la siguiente etapa, que es el análisis de una posible fusión de las cascadas. Yo creo que esa evaluación debería comenzar el segundo semestre de este año o el primer semestre del otro año. Para entonces ya debería contratarse al asesor financiero".

productiva de 50 mil toneladas, la mitad de SQM, la otra de los socios australianos, aunque Ramos adelanta que "pronto espero viajar a Australia para anunciar que el proyecto crecerá a las 100 mil toneladas".

«Crecer aún más en Australia? "Si hay oportunidades de hacer proyectos de litio ahí o en otros lugares, lo vamos a hacer. No nos interesa ser los más grandes, no tenemos una estrategia de tamaño ni de volúmenes, sino que buscamos generar proyectos eficientes y rentables. Pero para hacer negocios es fundamental tener socios: por ejemplo, nos ha costado encontrar socios en Latinoamérica, y no creemos en irnos fuera de Chile solos", plantea Ramos. Cuenta que en el pasado exploraron opciones en Estados Unidos, que luego descartaron.

En África también tienen un proyecto, aunque en etapa muy preliminar. "Es un proyecto pequeño de cloruro de potasio, somos muy minoritarios. Por ahora no está en etapa de tomar una decisión de inversión. Faltan fases de permisos y geología. Hemos invertido del orden de US\$ 30 millones", detalla Ramos.

El litio es la principal fuente de ingresos de SQM, segmento donde la firma es un jugador

relevante a nivel global, aunque, no obstante, tiene mayor peso global en las otras líneas de negocios que explota. Según datos que manejan clasificadoras de riesgo y bancos de inversión, al cierre de 2021 la compañía tuvo una participación en el mercado mundial del litio del 19%, en nitrato de potasio de 51%, en yodo de 31% y en químicos industriales de 71%.

La compañía está en un buen pie financiero. Sus activos totales, entre caja, activos fijos, cuentas por cobrar y existencias, ascienden a los US\$ 7.000 millones al cierre de 2021. "Tenemos una caja del orden de US\$ 2.400 millones al término del año pasado. Con un nivel de deuda en el corto plazo de no más de US\$ 50 millones. A largo plazo, nuestra deuda es de casi US\$ 2.500 millones, lo que significa que entre deuda neta y caja estamos muy cercanos a cero. Tenemos la caja y la posición financiera para desarrollar con tranquilidad nuestro ciclo de inversión", asegura Ramos.

Probable mujer en el reemplazo de Alberto Salas

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

algunos flancos abiertos.

En diciembre de 2017, y tras cuatro años de disputa, el Grupo Pampa y Corfo sellaron un acuerdo que le 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 exploremos 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 enfrascada 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 interpuso 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 Salar.

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

En la compañía agregan que "SQM paga IEAM por la explotación de todos los minerales concesibles a los que tiene acceso (...) Dado que el IEAM se cobra sobre la explotación de minerales concesibles y que el litio ha sido definido como mineral no concesible, 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 se 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 borde de una 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 mucho 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 muera, no", sostiene Ramos.

Daniela Desormeaux, directora de estudios de Vantaz Group, opina: "En el corto plazo no veo 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".