

ESPACIO ABIERTO

El litio es un negocio, punto

Marcos Lima

Profesor MBA Industria Minera, Ingeniería Industrial, U. de Chile



Transcurrida una semana desde que el gobierno anunció la estrategia nacional del litio, la polvareda levantada se empieza a disipar y aparecen nítidamente aspectos importantes de relevar.

En primer lugar, el Estado busca obtener una mayor proporción de los ingresos del litio, especialmente del extraído del Salar de Atacama, la reserva de mayor calidad y menores costos del planeta. En palabras del vicepresidente de Corfo, José Miguel Benavente: “Ganar más dinero”. No se trata de recuperar nuestra riqueza básica

en manos de los “capitalistas” ni de quitarle la gestión de este recurso al sector privado, menos aún de aventar a los “corruptos”; simplemente, se busca mejorar nuestra posición en este estupendo negocio.

Siendo ese el propósito central, es importante evitar dar señales que atemoricen a potenciales inversionistas, sea en la minería o en otros sectores de la economía chilena. Son preocupantes entonces los titulares del *Financial Times* o las declaraciones de los gremios empresariales en orden a asociar, con la nueva política presentada, una suerte de nacionalización o un veto al sector privado.

Esta vez, Chile tuvo suerte. En un Decreto Ley de 1979, y una ley de quorum calificado de 1982, se planteó que “no son susceptibles de concesión minera los hidrocarburos (...), el litio (...)”, debido a la importancia de éste en el proceso de fusión nuclear, algo que nunca ocurrió. Quién iba a pensar, hace solo unos años, que su precio iba a saltar de US\$ 5.000 a más de US\$ 80.000 en noviembre pasado. Hoy, la posición del dueño es estratégica de verdad, habida cuenta del hambre global por el producto.

Un segundo tema es la rapidez con que se debe actuar. Esta ventana de precios puede esfumarse. De hecho, el precio *spot* ya bajó a

US\$ 25.000. No por nada Elon Musk dijo que “el litio es muy abundante”; una llamada de atención a los negociadores instalando el sentido de urgencia. SQM y Albemarle son los socios naturales y con ellos se debe avanzar, actuando con frialdad, dejando de lado consideraciones ideológicas y buscando un resultado *win-win*, tal como ocurrió en la negociación de Eduardo Bitrán, decisiva para captar US\$ 5.000 millones en arriendos e impuestos. Hay espacio para negociar: ¿Qué ofrece el Estado a cambio del 50 más uno?, ¿aporte en la inversión, cambios en el *royalty* actual, autonomía en la gestión? En fin, queda un largo camino y la buena disposición de las empresas así lo demuestra.

Un tercer tema es que se abre la opción de explorar y explotar en el resto de los salares, vía arrendamiento, dando paso a los “espíritus animales”, sin otro interés que maximizar el excedente para el Estado, evitando que ello paralice el desarrollo de la industria.

En síntesis, la propuesta es un paso que debimos dar hace tiempo, el que, además, rompe el tabú de una asociación público-privada. Hoy es el litio, mañana Codelco con un fondo soberano como accionista para transformarse en un gigante minero global. ¿Por qué no?