

## EDITORIAL

# ACUERDOS CON COMUNIDADES INDÍGENAS PARA AVANZAR EN TRANSICIÓN ENERGÉTICA

**L**a urgente necesidad del mundo por contar con metales críticos para la transición energética también implica una nueva forma de relacionarse con las comunidades donde están emplazadas sus reservas.

Esto es especialmente relevante, teniendo en consideración que, a nivel mundial, más de la mitad de los próximos proyectos de energía y minería verdes están ubicados en tierras indígenas o cerca de ellas, según una publicación del Centro de Emprendimiento, PYME, Regiones y Ciudades (CFE) de la OCDE.

En Chile, incluso, ese porcentaje podría ser mayor, lo que urge al mundo público y privado a impulsar iniciativas donde las comunidades indígenas también sean parte del crecimiento económico que implica la transición energética.

En ese sentido, hay que mirar con atención cómo algunas mineras de litio están resolviendo lo que, en otros tiempos, podrían ser focos de conflictos. Es interesante el anuncio de la canadiense Wealth Minerals, que la semana pasada formalizó un acuerdo con la Comunidad Indígena Quechua de Ollagüe para formar una empresa conjunta que se encargue de desarrollar el proyecto de litio Kuska, en el Salar de Ollagüe.

Una alianza que implica que este pueblo originario tendrá uno de los cinco puestos en el directorio de la naciente entidad y una participación de 5% en la propiedad de la firma. Para dimensionar el impacto económico, las proyecciones de la minera dan

cuenta de que Kuska tendría un valor presente neto de unos US\$ 1.650 millones y una tasa interna de retorno de 33%.

Pero no es la única experiencia al respecto. Desde 2016, Albermarle cuenta con un acuerdo de cooperación con 18 comunidades indígenas que componen el Consejo de Pueblos Atacameño, donde se compromete a entregar anualmente el 3,5% de las ventas en distintas iniciativas de inversión que tienen relación con infraestructura pública y capacitación, principalmente.

SQM, por su parte, debe aportar el 1,7% de sus ventas anualmente hasta 2030 fecha de término del contrato con Corfo en el Salar de Atacama. Además, de otros aportes directos por US\$ 25 millones y transferencias voluntarias específicas.

Estos nuevos modelos de asociación nos indican que hay un camino viable y sostenible para el desarrollo productivo, que va más allá de ver a los vecinos como a una parte a la que hay que

compensar, sino como un socio estratégico con quien se puede compartir el desarrollo de sus espacios territoriales en el largo plazo, logrando también la tan anhelada aceptación de estos grandes proyectos de inversión.

Lo anterior es clave para evitar que emerjan nuevos campos de batalla que enfrente a las empresas con sus vecinos, con las conocidas consecuencias que eso puede generar en la competitividad de las industrias relacionadas –minería y energía– y el crecimiento del país.

**Estos nuevos modelos de asociación nos indican que hay un camino viable y sostenible para el desarrollo productivo.**