



Roland Haemmerli, country manager de Albemarle.

Roland Haemmerli y contrato por el salar de Atacama **COUNTRY MANAGER DE ALBEMARLE CHILE: "No hay razones para que no estemos en Chile después del 2043"**

El ejecutivo detalla que para enfrentar la baja del precio del litio, redujeron los costos más de 15% y hoy el foco es la operación más que el crecimiento. Aborda, además, la polémica con SQM.

• JESSICA MARTICORENA

En enero próximo, Roland Haemmerli cumplirá un año como country manager de Albemarle en Chile, el mayor productor de litio del mundo y el segundo en el país, tras SQM.

Desde marzo de 2021 y en paralelo, el ejecutivo también ocupa la vicepresidencia de operaciones. *Expertise* clave para la compañía estadounidense, en un contexto global complejo, con pérdidas superiores a los US\$ 1.000 millones al tercer trimestre, anuncio de despidos y reducción de inversiones, consecuencia de la abrupta caída del precio del litio, desde US\$ 80 mil la tonelada en 2022, a US\$ 10 mil actualmente.

"Ha sido un período muy desafiante, hemos hecho una reestructuración de la compañía, entendiendo bien lo que está pasando en el mercado. Veníamos con una estrategia global de crecimiento bien agresiva, que implicó contratar a mucha gente, hacer proyectos en todas partes. En Chile, ha implicado ajustarnos a una nueva estructura, que trajo el área de operaciones a la dirección para conectar mejor con el fondo del negocio. Se busca mayor agilidad y flexibilidad de cara al futuro", explica Haemmerli, en su primera entrevista.

Previamente, el foco estaba puesto en el crecimiento, "pero algo desconectado entre las distintas áreas. Y, a futuro, en Chile pensamos seguir creciendo, pero no tan agresivo".

—En ese escenario desafiante, ¿qué rol juega la operación chilena?

"Hay una tasa de crecimiento muy agresiva, por la transición energética a la electricidad, que ha hecho que la demanda crezca considerablemente, y como unidad chilena, tomamos una relevancia mayor, porque somos un productor de bajo costo y podemos proveer los ingresos y recursos necesarios para seguir apalancando el crecimiento futuro de la compañía. Por lo tanto, la operación de Chile es muy estratégica, probablemente la más rentable dentro de la compañía. Tenemos que seguir eficientando este activo".

—¿Cuánto pesa Chile en el resultado final de Albemarle?

"Sobre el 30%. Hemos ido creciendo en forma muy segura en Chile, y en 10 a 12 años, pasamos de 25 mil toneladas a 70 mil toneladas este año, y esperamos el 2025 llegar a las 80 mil toneladas".

—Para adecuarse a la realidad, ¿qué ajustes implementaron en la operación local?

"En enero comenzamos con una reestructuración de equipos y también pusimos en ejecución un plan que nos permite tener buenos niveles de ahorro y bajamos en más

de 15% los costos. Hicimos una reducción de personal, asociada al área de proyectos. En los últimos cuatro años, invertimos US\$ 1.400 millones, muchos proyectos asociados a sostenibilidad, y hoy buscamos rentabilizar esa inversión. Tenemos una dotación cercana a las 1100 personas directas y unas 3.000 indirectas. Salíó un porcentaje muy bajo, entre el 2% y 3%. Más que despedir, redujimos la contratación".

—Anunciaron una inversión de US\$ 1.000 millones en una planta con sistema de extracción directa. Con los precios de hoy, ¿seguirán adelante con ese proyecto?

"Ese proyecto está asociado al aumento de cuota negociado con Corfo, para aumentar la producción en 240.000 toneladas de litio metálico equivalente (LME) en la medida que se implemente nueva tecnología. Este año inauguramos una planta piloto de extracción directa en La Negra, con una inversión de US\$ 30 millones, para después implementarla en el salar de Atacama.

Estamos trabajando en la ingeniería y dentro de un año o año y medio, esperamos poder ingresar a evaluación ambiental. Por la volatilidad de precios, será un proyecto que crecerá gradual y escalonado".

—Tendrá que someterse a consulta indígena. Hoy comparten el 3,5% de las ventas del salar de Atacama con las comunidades indígenas. ¿Están dispuestos a entregar más?

"En los últimos siete años, hemos entregado más de US\$ 100 millones. Es un muy buen convenio, pero siempre las cosas que uno hace en un determinado momento tienen oportunidades de mejora, y si pensamos en el futuro, probablemente esos convenios tendrían algunas modificaciones".

"Ciclo a la baja es transitorio"

—El precio del litio está en un ciclo a la baja, cayó desde un peak de US\$ 80 mil la tonelada a US\$ 10 mil. ¿Estos precios llegaron para quedarse? ¿Es la nueva normalidad?

"Antes del boom, los precios eran de la magnitud que vemos hoy. En el 2018, precios entre US\$ 12 mil y US\$ 15 mil eran buenos, pero ante una demanda creciente y una oferta restringida, subieron en forma importante. Hoy se ralentizó la producción de autos eléctricos a partir de baterías de litio. A futuro, se necesitará mucha nueva producción y gran parte provendrá de nuevos procesos, y dado que son costos muy altos, va a requerir que los precios de equilibrio sean más altos también. Este ciclo a la baja es transitorio, esperamos que antes de fines de la década estén cercanos a US\$ 20 mil la tonelada".

—¿Podría haber un nuevo boom?

"Podría haberlo, si hay un desbalance entre oferta y demanda. El mercado es inmaduro y es difícil de predecir. Ahora, el mercado de los autos eléctricos venía creciendo a 40%, hoy lo hace al 20%, que sigue siendo una enormidad. El mercado global de litio debería crecer 3 o 4 veces, hoy es cercano a



ROBERTO VECCHI

Conflicto con SQM por revisión de RCA: "Es una acción preventiva"

—Están enfrentados con SQM, luego de que pidieran al SEA revisar los permisos al detectar una variación del agua del acuífero. ¿Están en incumplimiento ambiental?

"No estamos en incumplimiento ambiental. Es una acción preventiva y proactiva, para evitar un eventual impacto ambiental significativo. Nuestro permiso actual determina que no va a existir impacto ni modifica algunas variables, pero hoy sí hay un cambio muy leve. Los permisos se ven en forma aislada y nuestro interés es que sea vean en conjunto, que el salar de Atacama se vea como un todo. Nuestra acción pone en riesgo ambas RCA, pero en pos de la transparencia y de la responsabilidad, creemos que es razonable de hacer".

—SQM descartó que Albemarle esté afectado para gatillar el proceso de revisión de la RCA y dijo que era una estrategia, motivada por procesos sancionatorios en curso contra ambas empresas por parte de la Superintendencia de Medio Ambiente.

"Me cuesta interpretar la estrategia de la competencia. Dado que somos actores y operamos en forma conjunta en el salar de Atacama, creemos que es importante que exista la conversación y trabajo conjunto con la autoridad para un desarrollo sostenible. No nos creemos dueños de la verdad, estamos levantando un punto de preocupación".

1,5 millón de toneladas, y a 10 años, debería estar en torno a 4,5 millones".

"Somos buen partner para Chile"

—Llevar más de 40 años en Chile, ¿sigue siendo un país confiable para invertir?

"De todas maneras. Creemos mucho en la institucionalidad chilena, hemos sido socios estratégicos del Estado por más de 40 años, hemos aportado al fisco, en *royalty* minero, unos US\$ 2.000 millones, somos un actor importante y creemos que somos un socio valorado por el gobierno. Existe una muy buena relación y una buena plataforma para seguir afianzando esta relación".

—Las condiciones podrían cambiar, pues el contrato entre Albemarle y Corfo para la extracción de litio en el salar de Atacama vence el 2043. ¿Cómo ve la opción de seguir produciendo ahí después de ese año?

"Somos un buen partner para el país. Cuando uno está pensando en cambiar la tecnología, demuestra dos cosas: que hay visión de futuro y que podemos hacer esto más eficiente. Significa mayor producción de forma sostenible, lo que implica mayores ingresos para el Estado de Chile. Y cuando amerite el momento, nos sentaremos y veremos cuál es la mejor opción para el país y para la compañía, más allá del 2043".

—¿No tiene dudas de que post 2043 seguirán presentes en Chile?

"Tenemos un buen track record, y es responsable nuestra seguir avanzando en esa relación de cara al 2043. No hay razones para que Albemarle no esté en Chile después del 2043".

—¿Es acomodada el modelo que acordó SQM con Codeco? ¿Están dispuestos a ceder el control del proyecto al Estado?

"Estamos abiertos a que después del 2043 se busquen distintas opciones. Sabemos que 18 años pueden pasar volando, pero también es suficiente tiempo para quizá evaluar otras alternativas. O incluso seguir la que existe hoy. Tiene que pasar tiempo y será una buena experiencia país ver lo que va a pasar con SQM-Codeco, para poder pensar en esa u otras alternativas. Hay que ser bien responsables para ver cómo se va a negociar el futuro".

—¿Es mejor estar en el salar de Atacama con el Estado, a no estar?

"Creo que sí. Llevamos más de 43 años trabajando con el Estado en una exitosa alianza, continuar con este u otro modelo que se decida junto con el Estado, es un buen escenario".

—En un gobierno de color político distinto, podría cambiar la normativa del litio.

"Sería muy egoísta e irresponsable tratar de colocar una posición hoy. Hay que dar tiempo para comparar las experiencias y evaluar los mejores escenarios. Creemos que el modelo actual es bueno para el país, cuesta pensar por qué puede ser distinto, por qué cambiarlo si ha sido muy exitoso".

—¿Hay preocupación desde la matriz?

"Existe confianza en que vamos a llegar a buen puerto cuando se requiera. Operamos en distintos países con distintas fórmulas, y en todas ellas hemos encontrado el modelo adecuado".

El modelo actual en el que estamos es bueno para el país, cuesta pensar por qué puede ser distinto, por qué cambiarlo si ha sido muy exitoso".

"Chile tiene tremendas ventajas"

—¿Qué tan más barato es producir en Chile versus en otros países?

"Existía una diferencia muy grande en el pasado. Producir a partir de salmueras era de mucho menos costo versus los productores de minerales, porque, además, tenemos un costo de energía muy bajo, más del 90% de la energía es solar. Somos el productor de más bajo costo del mundo. Pero a raíz de la demanda, los productores de minerales han optimizado los procesos. Y en los últimos siete años se ha estrechado mucho la diferencia,

antes era 50% más barato producir en Chile, hoy es 15%. Es la madurez del mercado, y seguimos optimizando la operación para mejorar los costos".

—¿Cómo ve la posición competitiva de Chile? Argentina gana terreno.

"Chile tiene tremendas ventajas, desde el punto de vista del recurso, logística, ubicación; tiene una posición muy competitiva frente a otros. Argentina ha avanzado, pero tienen algo de desventaja logística, y los proyectos están en lugares más

aislados, con menos actividad industrial".

—Pero en Chile es extensa la tramitación ambiental. ¿Juega en contra?

"Hay dos elementos: uno es la sobreabundancia que pueden tener los organismos que evalúan proyectos. Chile hoy tiene hartos proyectos, y eso genera estrés en los organismos evaluadores".

—Pero se critica la discrecionalidad y las erráticas iteraciones.

"Claro, todos los sistemas tienen

oportunidades de mejora. Pero también es cierto que por el lado de los productores, los desarrolladores de proyectos tenemos que hacer el trabajo bien, de calidad, a tiempo, con los alcances que se necesitan para que no tengamos que iterar muchas veces con los mismos estamentos del Estado. Hay compromisos dobles y responsabilidades compartidas, el Gobierno ha manifestado interés en optimizar y acelerar los procesos, pero también tenemos la obligación de hacer proyectos de alta calidad".

—¿Los privados no presentan proyectos de calidad?

"Siempre hay espacios de mejora".

—Rio Tinto pagó US\$ 6.700 millones por Arcadium Lithium. ¿Busca entrar a Chile. ¿Cómo ve esa competencia?

"Nos gusta competir y estamos acostumbrados. Tenemos buena estrategia, buen portafolio de activos, recursos únicos. Tenemos mucho Albemarle hacia adelante".

