

**BEN ISAACSON**  
 DIRECTOR GENERAL  
 DE EQUITY RESEARCH  
 SCOTIABANK



# “Tianqi quiere salir de su participación en SQM ahora que no podrá tener acceso al Salar de Atacama”

■ El experto repasó las tendencias en el mercado del litio, sacudido por menores precios, impacto de China y efectos en las empresas. Sobre la saudí Aramco, dice que es candidata a comprar la participación de Tianqi en Chile.

POR VALERIA IBARRA

Aunque su nombre es conocido en el mercado, se hizo más popular cuando predijo que la saudí Aramco podría adquirir el porcentaje de Tianqi en SQM, que llega a 22,16%. Ben Isaacson, director general de Equity Research de Scotiabank Canadá, repasó las tendencias en el mercado del litio, sacudido por los menores precios que han llevado a actores como Albemarle, Tianqi y SQM a registrar pérdidas.

–En un informe reciente mencionaste que Tianqi podría ser adquirida por Aramco. ¿Qué te hace asumir esto?

–En nuestro informe reciente, mencionamos que se podría adquirir la participación del 22% de Tianqi en SQM, no Tianqi como empresa. Tianqi quiere salir de su participación en SQM ahora que se da cuenta de que no podrá tener acceso directo al Salar de Atacama.

Mientras se realizaba esta entrevista, Tianqi interpuso un recurso ante la Corte Suprema para paralizar la asociación de SQM y Codelco, sin éxito. Pero sigue su proceso contra la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) en la Corte de Apelaciones de Santiago.

–¿Por qué Aramco es la can-

didata?

–Aramco tiene mucho dinero; busca desarrollar su estrategia de litio; ya tiene un buen conocimiento de los recursos de salmuera y ya está invirtiendo en el sector energético de Chile.

–Codelco ingresa al mercado del litio con SQM a partir de 2025 y Río Tinto también. ¿Cree que otras mineras de ese tamaño se sumarán a la fiebre del litio?

–No puedo comentar sobre esto. –¿Qué opinas de SQM? ¿Está preparado para afrontar el ciclo de bajos precios del litio?

–SQM está bien posicionada para enfrentar un ciclo de bajos precios del litio. En primer lugar, su balance está en excelente forma, con un bajo apalancamiento financiero. En segundo lugar, a yodo, SPN y otros negocios les está yendo muy bien y generan por sí mismos un flujo de caja libre positivo. En tercer lugar, SQM es uno de los productores de litio de menor costo a nivel mundial. Incluso en este entorno difícil, la empresa sigue generando dinero para Chile.

–SQM formó recientemente una división internacional de litio. ¿Dónde cree que pondrá sus inversiones?

–Australia, Canadá. No espero

que como firma chilena invierta en China o África.

## Ajuste en mercado

–Por los precios, ¿viene una consolidación del mercado del litio?

–Las valoraciones de los productores y desarrolladores de litio públicos y privados son muy atractivas en este momento, dados los bajos precios del litio y las débiles perspectivas. Si bien esto normalmente conduciría a un aumento en la consolidación del sector a través de fusiones y adquisiciones, no creemos que veamos una ola en el corto plazo.

–¿Por qué no?

–En primer lugar, los valores de las acciones de los potenciales adquirentes también son bajos, lo que significa que emitir acciones será costoso, especialmente para asumir el riesgo de transacción. En segundo lugar, debido a la debilidad del mercado, los balances de algunos de los grandes actores como Albemarle se están viendo amenazados. Donde pudimos ver fusiones y adquisiciones es en empresas estratégicas que buscan ingresar al espacio del litio por primera vez.

–¿Qué empresas son candidatas a ser adquiridas?

–No hemos publicado una lista de candidatos, pero las empresas que podrían adquirirse ofrecerán: desarrollos de recursos de salmuera o roca dura de espodumeno de alta calidad; una jurisdicción regulatoria

de bajo riesgo. Creemos que la probabilidad de una adquisición de activos chilenos es baja, dada la Estrategia Nacional del Litio.

–En cuanto a los precios del litio, ¿cuándo crees que subirán? ¿O no lo harán?

–En primer lugar, creemos que los precios de los mercados de litio se fijan correctamente en función de los costos de insumos de la espodumeno en Australia o la roca lepidolita en China. Por lo tanto, hasta que esos mercados subyacentes se ajusten, probablemente no veremos muchas mejoras en los precios al contado del litio.

Dicho esto, habrá ciclos de reducción y reabastecimiento de inventario, estacionalidad, cambios en los pronósticos, etc., que afectarán los precios día a día. Pero no vemos que un mercado impulsado por la demanda regrese hasta 2029.

En segundo lugar, creemos que el precio de incentivo para la nueva capacidad se acerca a los US\$ 20.000, en comparación con el precio al contado del litio, cercano a los US\$11.000 por tonelada.

Para nuestro pronóstico, actualmente utilizamos un precio combinado de US\$ 18.000, pero este pronóstico conlleva un riesgo a la baja, especialmente para 2025.

–¿Cree que la desaceleración de la economía china mantendrá al mercado con superávit de litio?

–Sí. Dicho esto, creemos que es más probable que la economía china mejore en los próximos 12 a 18 meses, en lugar de seguir cayendo.

**“Aramco tiene mucho dinero; busca desarrollar su estrategia de litio; ya tiene un buen conocimiento de los recursos de salmuera y ya está invirtiendo en el sector energético de Chile”.**