

El litio aportó sólo la mitad de los ingresos de SQM en el primer trimestre: el precio fue el más bajo en dos años

La caída de 75% en los precios promedio de venta del oro blanco golpearon los resultados de la minera. La tonelada se transó a US\$13 mil, versus los US\$59 mil del peak de fines de 2022. El litio había aportado el 80% de las ventas en 2022.

VÍCTOR GUILLOU

—Los ingresos del litio de SQM en el primer trimestre reflejaron la caída en el precio internacional del oro blanco. En los tres primeros meses de 2024, dicha línea de negocios alcanzó los US\$547 millones en ingresos para la minera, pero antes, en el mismo lapso de 2023, dicho monto había llegado a los US\$1.646 millones. Una caída de 66,7% entre un año y otro, o un descenso de US\$1.098 millones.

Lo anterior, a pesar de que la minera ligada al grupo Pampa y a la china Tianqi incrementó los volúmenes de ventas. Entre enero y marzo de este año, la firma comercializó 43,5 mil toneladas de carbonato de litio y derivados, un 34% más que las 32,3 mil toneladas logradas en el mismo período de 2023.

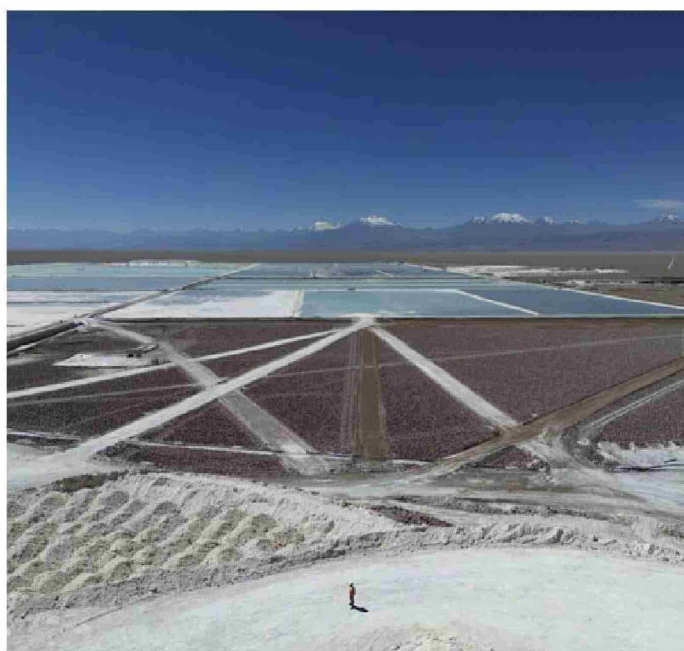
A nivel general, el aporte de litio en el total de los ingresos, que llegaron a los US\$1.084 millones, pasó de representar el 72,7% en el primer cuarto de 2023, al 50,5% en 2024. Es decir, entre un año y otro, el peso del litio en los ingresos de SQM pasó de casi tres cuartos a sólo la mitad. En todo 2022, cuando los precios del oro blanco llegaron a su máximo histórico, dicha proporción llegó a ser del 80,5%. El yodo aportó US\$240 millones de ingresos y los nutrientes vegetales, US\$207 millones. En potasio facturó US\$63 millones.

El pobre desempeño de la principal línea de negocios de SQM fue reconocido en el análisis razonado con el que la firma acompañó la divulgación de sus balances, correspondientes al primer trimestre del año.

“Los ingresos de la línea de negocio de litio durante el primer trimestre de 2024 se vieron afectados por precios de venta promedio significativamente más bajos, parcialmente compensados por volúmenes de ventas significativamente mayores, en comparación con el mismo período del año pasado”, dijo la firma en dicho documento.

Así, el precio de venta promedio entre enero y marzo de 2024 rondó los US\$12.600 por tonelada métrica, una disminución de 75,3% en comparación al valor reportado en el primer trimestre de 2023.

En una presentación a inversionistas, la firma detalla los precios promedio de venta por cada kilo de carbonato de litio. Allí cifra en



US\$13 el promedio logrado en el primer cuarto de 2024, marcando el quinto descenso trimestral consecutivo en relación al máximo logrado en el cuarto trimestre de 2022, cuando llegó a los US\$59. Desde entonces, el valor al que vende SQM su producción de litio ha caído 78%, y un 75% en 12 meses. En una revisión trimestral, la cifra es la más baja desde el tercer trimestre de 2021, cuando el precio fue de US\$8 por kilo.

“Nuestros precios de venta promedio realizados disminuyeron como resultado de los precios de mercado más bajos observados durante el primer trimestre de 2024 en comparación con el mismo período del año pasado. Dado que nuestros contratos de venta están vinculados a índices de precios de mercado, nuestros precios de venta realizados reflejan las tendencias de los precios de mercado”, detalló la compañía en su análisis razonado.

Pese a lo anterior, el gerente general de SQM, Ricardo Ramos expresó la satisfacción de la compañía “con el resultado interanual

positivo en los volúmenes de venta en todas nuestras líneas de negocio”.

Las 43,5 mil toneladas vendidas en los primeros tres meses del año marcarían un alza en los siguientes trimestres, ya que la compañía proyecta alcanzar volúmenes de producción por 210 mil toneladas este año, y ventas por 200 mil toneladas.

En conferencia con analistas, Gerardo Illanes, vicepresidente de Finanzas de SQM reforzó el mensaje: “Nos estamos centrando ahora en iniciativas que nos permitan aumentar esta capacidad a 240.000 toneladas métricas a finales de año, principalmente a través de mejoras en el proceso, aumento de la calidad y eficiencia de las instalaciones de producción existentes”, indicó.

Agregó que, ante el actual escenario de precios bajos, “los suministros previstos de los productores de alto costo podrían verse afectados, proporcionando cierta estabilidad en los precios, como se ha visto desde febrero de este año”.

En el primer trimestre del año, SQM ano-

tó pérdidas por US\$869 millones, frente a los US\$751 millones en utilidades que informó durante el mismo periodo del año pasado. La inédita cifra roja trimestral se explicó por el cambio en el tratamiento contable de las reclamaciones por el pago del impuesto específico a la actividad minera por el litio, que significó un ajuste por gasto tributario por US\$1.097 millones.

Sin ese efecto, la utilidad neta de la firma habría llegado a los US\$228 millones, un 69,6% menor frente a los US\$749 millones vistos en los tres primeros meses de 2023, en línea con la merma en los ingresos provenientes del litio.

NEGOCIACIONES CON CODELCO

En la conferencia con analistas, Illanes también abordó las dudas que rondan en el mercado, a pocos días para que concluyan las negociaciones con CODELCO para concretar la alianza público privada entre la estatal y SQM en el Salar de Atacama.

Al respecto, consultado sobre posibles fricciones en las negociaciones, el gerente de Finanzas detalló que “el acuerdo con CODELCO es bastante complicado y tiene muchos detalles”, y enfatizó que “hemos estado trabajando muy, muy duro para cumplir los plazos”.

“Estamos trabajando para asegurarnos de que tengamos todos los contratos finalizados para finales de mes. Y seguimos trabajando en ello. No hay ningún escollo en particular. Es sólo que es una transacción complicada”, remarcó Illanes.

Otra duda de los analistas apuntó a conocer potenciales medidas financieras ante la posibilidad de que Tianqi logre forzar una votación del acuerdo por parte de los accionistas, como lo intentó ya en dos ocasiones, sin éxito. Esto, porque de lograr su cometido y de ser aprobado, la firma china—que cuenta con el 22% de la propiedad—podría solicitar derecho a retiro, estresando las finanzas de SQM.

Sin embargo, Illanes sentenció que “la transacción, tal y como se pidió a principios de este año a la CMF, tiene que ser aprobada por el directorio y estamos planeando que ocurra así (...) No tenemos previsto nada más, ya que el proceso debe seguir las instrucciones del regulador”, indicó. ●