

P O R D E N T R O

POR MATEO NAVAS GARCÍA - FOTO: VERÓNICA ORTÍZ

EL EMPRESARIO TEXANO QUE QUIERE LEVANTAR UN MILLONARIO PROYECTO DE AMONIACO VERDE EN MEJILLONES



James Calaway, que partió desarrollando la primera estación espacial privada de Estados Unidos en los años '80, hoy busca levantar un ambicioso negocio de amoniaco verde en la región de Antofagasta por US\$ 2.500 millones. Hace dos semanas visitó Chile y se reunió con el ministro Marcel, además de ejecutivos de la industria energética e incluso el exPresidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle. Fue precursor del principal yacimiento de litio en Argentina y ahora está llevando a cabo la mayor faena de "oro blanco" en Estados Unidos. Algunos lo presentan como un "minero moral", otros como el empresario que puede salvar el iPhone. Él, en cambio, rehúye de etiquetas.

James Calaway es un hombre de contrastes. Por un lado, es un texano de tomo y lomo: hijo de un histórico empresario petrolero, conduce un tractor y es dueño de un extenso rancho al sur de EEUU. Por otro lado, tiene un Tesla, cree en el cambio climático y mira con distancia el próximo gobierno de Donald Trump. "Soy algo pesimista sobre Estados Unidos en estos momentos. No todo va a ser malo, pero no va a ser muy bueno", dijo hace dos semanas a un grupo de empresarios y ejecutivos chilenos que lo escuchaban atentos en un reservado evento en El Golf 50, en Las Condes.

No sólo eso: en esa misma instancia afirmó que, si bien fue fan de Elon Musk, ya no compraría de nuevo un Tesla: "Es la persona más enigmática que he tratado de entender. Es un genio, es evidente, y es el hombre más rico del mundo. Por suerte,

ha lanzado cohetes y ha llevado a cabo todo tipo de locuras, pero parece ser un pensador enigmático y tiene unos puntos de vista muy peculiares sobre el futuro del mundo que hay que examinar detenidamente, dada su nueva influencia".

La referencia al fundador de SpaceX y Starlink no es fortuita: tal como él, pero hace 40 años, James Calaway también quiso llevar a seres humanos al espacio. En 1981 fundó, junto a Max Faget -un influyente ingeniero de la NASA- Space Industries Incorporated, una firma que desarrolló la primera estación espacial privada de Estados Unidos. Todo iba viento en popa: levantaron capital e hicieron lobby con el gobierno de Estados Unidos para que fuera uno de los inquilinos principales del proyecto. En 1988, la Administración Reagan solicitó US\$ 700 millones del presupuesto anual para participar en el plan, pero la petición no fue aprobada por el Congreso

Fecha: 08-12-2024
 Medio: Diario Financiero
 Supl. : Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: **EL EMPRESARIO TEXANO QUE QUIERE LEVANTAR UN MILLONARIO PROYECTO DE AMONIACO VERDE EN MEJILLONES**

Pág. : 37
 Cm2: 681,7
 VPE: \$ 6.040.410

Tiraje: 16.150
 Lectoria: 48.450
 Favorabilidad: No Definida

ya la estación nunca llegó a construirse. "Fue una gran decepción para mí", recuerda a DF MAS Calaway, sentado en una sala de reuniones de MAE, la firma que él fundó y preside, y que busca levantar un ambicioso proyecto de amoníaco verde en Mejillones, en la región de Antofagasta.

En busca de Kuwait

A pesar del fracaso con la administración de Ronald Reagan, Space Industries igual desarrolló otras áreas de negocio. "Pivotamos porque teníamos 200 ingenieros trabajando en esto y acabamos construyendo muchas cosas que fueron al espacio. Finalmente, vendimos la empresa a Martin Marietta Corporation por mucho dinero".

Esa fue la primera de muchas "pasadas" en los negocios que logró Calaway. Desde entonces, fundó y lideró distintas empresas. Por ejemplo, ayudó a desarrollar la compañía de software Forefront Group, que después hizo una IPO por US\$ 160 millones. Luego, se unió a su hermano mellizo John en la firma Edge Petroleum, la cual terminó abriéndose en el Nasdaq. Pero esos años, llenos de aparentes éxitos y dinero, dice, fueron complejos: "Perdí parte de mi rumbo en cuanto a mi propósito en la vida".

En 2007 llegó el cambio. Ocurrió cuando escuchó por primera vez el concepto de electrificación vehicular. Alucino con la idea de confeccionar autos con electricidad. Primero, pensó fundar una firma de vehículos eléctricos, como Tesla. "Pero no podía ir tan lejos", confiesa. Luego, se movió a las baterías, pero tampoco le fue bien. Finalmente, llegó al denominador común de toda esta industria. "Lo único que compartían todas estas empresas es que necesitaban mucho, mucho litio", recuerda.

Para eso, contrató a tres personas expertas en la materia. Les dijo: "Yo sé dónde está la Arabia Saudita del litio: el Salar de Atacama. Yo quiero encontrar el Kuwait". Calaway se refería a un país emergente y secundario en el desarrollo de litio, tal como Kuwait lo era en el petróleo. Así llegaron a Argentina.

"Una pequeña empresa pública de Australia llamada Orocobre había perforado dos agujeros de unos 30 metros en el Salar de Claraz en Argentina. Ellos tuvieron que informar sobre la química del agua que salía de esos agujeros porque eran una pequeña compañía pública. El día antes del anuncio, el valor de la firma era de US\$ 27 millones. El día después, seguía siendo el mismo. Es decir, no había nadie para valorarlo. Mis chicos, cuando vieron eso, se sorprendieron. Dijeron: 'No sabemos mucho acerca de este salar, puede haber problemas, pero la química es fantástica'".

Eso fue todo lo que necesitó Calaway. "Llamé al CEO de Orocobre y me reuni con él. La primera vez que nos vimos fue en la primera Conferencia Internacional del Litio que se celebró aquí en Santiago. Le dije: 'Quiero comprar la mayor cantidad de acciones de tu compañía que puedas vender. Y, además, quiero ser tu presidente. Construiremos esta empresa juntos'. Finalmente, él aceptó venderme el 15% de la firma porque era lo que podía hacer sin tener que obtener la aprobación de los accionistas en Australia".

De US\$ 27 millones, dice Calaway, Orocobre llegó a valer US\$ 2.500 millones. Pero el camino, asegura, no fue fácil: "Prácticamente viví en Argentina tratando con los locos kirchneristas. Fue una época terrible". A pesar de eso, se convirtió en uno de los principales yacimientos de litio en la región.

Argentina, EEUU y Chile

Al vender su participación en Orocobre, Calaway se jubiló. Pero ese proyecto duró pocos meses. En 2016 le sonó el teléfono: lo llamaba un empresario estadounidense que estaba desarrollando un proyecto de litio en Nevada y lo invitó como inversionista. Aceptó.

Eso pasó hace ocho años y hace sólo cinco semanas recibieron el permiso final para empezar a construir en Estados Unidos. "Todo el mundo en Chile habla de lo terrible que es conseguir permisos, pero este es un problema universal", opina Calaway. Y agrega: "El problema de los permisos es que crean un riesgo existencial para la empresa, porque si no lo obtienes, no importa lo buena que sea tu idea o cuánto gastes, estás muerto".

De concretarse, Ioneer será un proyecto de US\$ 1.500 millones que "cuadruplicará la producción de litio de Estados Unidos". Tanto así, que Forbes lo presentó en su edición de abril como "el minero que podría salvar el futuro del iPhone", producto de la alta concentración de "oro blanco" que existe en ese yacimiento; eventualmente podrían producir más de 100.000 toneladas al año, suficientes para fabricar miles de millones de baterías de iPhone y millones de autos eléctricos. Ya tienen acuerdos de venta con Ford y Toyota.

Mientras desarrollaba Ioneer, a Calaway se le ocurrió otra idea: desarrollar un proyecto de hidrógeno y amoníaco verde en Chile. Empezó a trabajar junto al ingeniero chileno Gonzalo Moyano. Ellos ya se conocían por otro proyecto del empresario norteamericano en suelo nacional, centrado en energía solar y distribución eléctrica.

A diferencia de la mayoría de la industria -que estaba desarrollando proyectos en Magallanes- ellos se centraron en Mejillones. Ahí, comenta Calaway, vieron dos elementos clave: era una localidad que ya conocía la industria del amoníaco, ya que el nitrato de amonio es un elemento fundamental para suplir los requerimientos en los procesos de tronadura para la industria minera. Y, además, esta localidad tenía una infraestructura muy desarrollada con carreteras, puertos y servicios.

US\$ 2.500 millones

Comenzaron trabajando hace cuatro años y recién en 2023 tomó forma. A la empresa la bautizaron MAE (Mejillones Ammonia Energy) y el proyecto se llama Volta. En febrero, luego de tres años de estudios técnicos y ambientales, ingresaron el Estudio de Impacto Ambiental (EIA) ante el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEA).

El proyecto contempla la construcción de una planta de hidrógeno verde como insumo intermedio para la producción de amoníaco verde. Hasta ahora, las estimaciones están en regla: los primeros envíos

“LA CANTIDAD DE RADIACIÓN POR METRO CUADRADO EN EL DESIERTO DE ATACAMA ES FUERA DE SERIE. ES COMO EL PETRÓLEO DE ARABIA SAUDITA; ALGO DADO POR LA NATURALEZA. LOS SAUDIÉS NO HICIERON NADA; SÓLO DIJERON: ‘TENEMOS EL PETRÓLEO MÁS BARATO DEL MUNDO’, Y LO CAPITALIZARON”.

de amoníaco verde se esperan para el 2027 y apuntarán al mercado local e internacional.

Se proyecta que la planta de amoníaco verde, a plena capacidad, aporte con la disminución de más de 1 millón de toneladas/año de emisiones de CO₂, equivalente a la contaminación de más de 200.000 vehículos de combustión interna en un año. Además, el desarrollo del proyecto considera una inversión de más de US\$ 2.500 millones, con una generación aproximada de 1700 puestos de trabajo durante la fase de construcción y cerca de 500 empleos directos e indirectos en plena operación.

Ya recibieron su primera lista de preguntas por parte del SEIA. "Parte del éxito en la aprobación de proyectos es escuchar a la gente. Muchas veces no entienden algo o tienen una preocupación. Así que intentamos escuchar mucho", opina Calaway. Y apunta: "Hemos trabajado muy duro para asegurarnos de que la comunidad disponga de suficientes simulaciones para entender lo segura que es".

Durante su visita en Chile a mediados de noviembre, Calaway participó de distintos eventos y mantuvo una agenda con decenas de reuniones. Estuvo con el exPresidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle y se reunió con el ministro de Energía, Diego Pardow, y con el titular de Hacienda, Mario Marcel. "Me ha sorprendido mucho lo amables que han sido conmigo, escuchando de verdad y prestando atención a algunas de las cosas que tenemos que decir".

- ¿Cuál es su perspectiva sobre Chile como un país para hacer negocios?

- He estado haciendo negocios aquí durante 13 años seguidos. Obviamente creo que es un lugar para hacer negocios. Los mercados de capitales son muy eficaces en la asignación de riesgos y ellos no determinan una prima particularmente alta para Chile. Si vas a Argentina, vas a pagar dos o tres veces la cantidad de capital. Dicho esto, creo que Chile, como cualquier país, necesita seguir trabajando para mejorar la seguridad de sus permisos y los plazos. La transición energética va a ser una cosa muy intensiva. No va a ser fácil y va a requerir que produzcamos un montón de cosas. Y ustedes están en una posición única: pero para eso, tienen que trabajar para asegurar que los esfuerzos vayan en esa dirección.

Calaway concluye: "Parte de la magia es que Chile tiene la mejor energía eólica y solar del planeta. La razón por la que supe lo bueno que era Atacama es porque pregunté por qué todos los telescopios astronómicos estaban ahí. Y es porque casi no hay humedad, así que la cantidad de radiación por metro cuadrado es fuera de serie. Es como el petróleo de Arabia Saudita: algo dado por la naturaleza. Los saudíes no hicieron nada; sólo dijeron: 'Tenemos el petróleo más barato del mundo', y lo capitalizaron. Creo que Chile puede hacer lo mismo. Tal vez me equivoque, pero lo que estoy tratando de hacer en este momento -y la razón por la que vuelco mi dinero en esta empresa- es porque creo que Chile va a ser fundamental para los materiales sintéticos a partir de la energía eólica y solar".