

José Miguel Benavente y desplome del litio: "Si el precio baja, todos van a empezara salir del mercado, excepto nosotros"

El vicepresidente Ejecutivo de Corfo dijo que los precios del litio no volverán a los del superciclo, y que lo ve en promedio entre US\$10 mil y US\$12 mil para los próximos dos años. Por otro lado, adelantó que más de 10 empresas se van a presentar a la licitación de productor especializado de la cuota de Albemarle. Además, entregó detalles respecto al StartupLabs que dio a conocer el gobierno en el marco del ETM Day 2024.

SOFÍA ARAVENA

—La semana pasada, SQM entregó sus resultados corporativos trimestrales. Ahí se conoció que el precio del litio bajó de los US\$10 mil la tonelada métrica. El vicepresidente ejecutivo de Corfo, José Miguel Benavente abordó este tema en entrevista con Pulso, donde dijo que el valor de este mineral no volverá a lo que se vio en el superciclo, al menos en el largo plazo. Y no ve como una amenaza que Argentina produzca más litio, ya que sería refinado en nuestro país.

Asimismo, adelantó que en las próximas semanas se hará la licitación de productor especializado de la cuota de Albemarle, donde ya habría varias empresas interesadas.

Esta semana conocimos que ha bajado con fuerza el precio del litio. ¿Cuánto han caído los aportes de SQM y Albemarle este año?

—Tenemos un ingreso que es en función de la venta de estas empresas. Efectivamente, como el precio internacional ha bajado, ha ido bajando el ingreso asociado a esas ventas. Creo que es importante considerar que el litio ha tenido un ciclo de precios. En 2021, el precio del litio era algo así como entre US\$7.000-US\$8.000 la tonelada. Hoy se cayó el precio. Está el desastre y está a US\$10 mil. Quiero que vea la diferencia que hay entre el precio hace tres años. Si nos vamos a 5 años atrás, cuando se hicieron los primeros contratos que tuvo Corfo con las empresas, el precio estaba a US\$5 mil la tonelada y hoy está a US\$10 mil. ¿Por qué llama la atención? Lo que pasa es que entre medio llegó a estar muy alto. Eso no va a pasar de nuevo, por lo menos en el largo plazo. Nosotros apuntamos a la tendencia de largo plazo. Tuvimos un superciclo, por suerte teníamos todo armado para absorber la mayoría de esas ganancias, y la cantidad de recursos que entró fue enorme. En 2022: US\$3.500 millones y en 2023 algo así como US\$2.200 millones. Lo que estamos viendo es que sigue entrando una cantidad importante, un poco menos de US\$1.000 millones, pero sigue siendo una cantidad muy relevante de dinero. Estamos muy optimistas con respecto a esta orientación de largo plazo.

¿Con qué precio de largo plazo están haciendo las proyecciones?



—Las mismas que hace Hacienda. En el corto plazo van entre US\$10 mil y US\$12 mil. Pensamos que en los próximos dos años se va a mantener en esos márgenes. La gente nos dice que estamos siendo poco optimistas, que en realidad será mayor que eso, por el retorno de la electromovilidad, el problema geopolítico entre China y EEUU. Somos por lejos los que producimos el litio más barato del mundo. Cuando baja el precio, dejan de producir los que les cuesta más producir. Si el precio baja, todos van a empezar a salir del mercado, excepto nosotros. Cuando quedemos solos, el precio sube. La ventaja comparativa de la producción en base a salares es enorme. Somos los más baratos del mundo en producción de litio. Si el precio empieza a bajar, otros dejan de producir.

No está para nada pesimista con esta noticia en la caída del precio del litio...

—Cobramos un arriendo en función de las ventas, no las utilidades. Recibimos en el margen el 40% de las ventas. Los contratos están bien pensados. Basta con que vendan 0,1 y no-

sotros vamos en el 40% de ese 0,1. Nos pagan primero de las ventas y después se pagan ellos.

¿Qué ha pasado con los proyectos de valor agregado, ha habido avances con ese tema?

—Ha habido avances. Es una licitación que hicimos. Se presentaron varias empresas. Ganaron estas dos empresas chinas y tenemos un acuerdo formal firmado con ellas, que les da esta categoría de productor especializado. Las dos empresas han ido a distintos ritmos. Una ya tiene su terreno y pronto va a tomar su decisión de inversión. Hay otra que el terreno todavía no lo tiene fijado. Una de las cosas interesantes en la propuesta de ellos es que sus plantas están sobredimensionadas con respecto a la cantidad de litio que van a recibir del contrato. Esto es muy importante, porque es otro mito: que Argentina nos va a pasar por encima en la producción de litio. Lo mejor que nos conviene es que los argentinos produzcan más litio, porque ese litio va a ser refinado en Chile. Estas empresas están sobredimensionando sus plantas para refinar el litio en Chile, porque lo van a mandar después a China. Los sa-

lares en Argentina están pegados a la Cordillera nuestra, les sale más barato sacarlo por el lado nuestro. Los contratos siguen en pie, uno va más avanzado que el otro. Pero si pasara algo malo, ellos tienen una fecha de tope. Si en diciembre de 2026 no están construidas las plantas, les quitamos esta categoría de productor especializada, y se lo damos a los que están esperando.

Hace un tiempo hubo una polémica con BYD...

—Le explico la polémica. Hicimos estas licitaciones del contrato de SQM. Ese contrato vence el 2030. Esta cuota de productor especializado es del contrato del 2030. En ese entonces nadie sabía que podíamos extender el contrato con un tercero, y BYD dijo tenemos la oportunidad de extender nuestro contrato, y les dijimos no. Ellos querían cambiar las reglas. El Estado de derecho en Chile se respeta, cuando hacemos las licitaciones se respetan. Tiene has-

StartupLabs: el plan para apoyar emprendimientos de base científico-tecnológica

●●● El viernes pasado, Corfo presentó una nueva política pública para crear una red nacional de hubs de emprendimientos de base científico tecnológica. Esta iniciativa va a apoyar el emprendimiento dinámico e innovador en Chile y busca transformarse en un catalizador de éxito para startups de este tipo. El plan de esta iniciativa, que se dio a conocer en el marco del ETM Day, consiste en diseñar, implementar y disponibilizar lugares físicos de encuentro que cuente con infraestructura de laboratorios, entre otras cosas, tal como explicó el propio Benavente.

¿Cómo se diseñó esta política pública?

-En mi rol previo teníamos un diagnóstico de que en general un tipo de emprendimiento dinámico en Chile no estaba siendo apoyado, no porque no hubiese ideas, sino porque este tipo de emprendimiento requería elementos adicionales. Muchos de los proyectos que se han ido a Startup Chile tienen la característica que son basados en algoritmos y eso es más barato. El mayor valor es más bien las neuronas de los muchachos. Para hacer el contraste, hay un conjunto de empresas de ciertos sectores, por ejemplo que vienen de la biotecnología, apoyo a la minería o temas de farmacéutica, que requieren muchos equipos, requieren laboratorios, para hacer las pruebas. Lo que necesitas como política pública es habilitar espacios donde haya esa infraestructura, que esté orientada a emprendimientos de base científica tecnológica. La idea surge de un diagnóstico que ya teníamos y no solo está en Santiago. Tenemos mapeados tres o cuatro lugares en Chile donde hay masas críticas. Dado este diagnóstico esta es una solución de política pública que los países desarrollados han implementado.

Esto se estuvo trabajando bastante tiempo.

-El diagnóstico lo traía yo con un par de investigadores que veníamos trabajando esto, y lo estructuramos como política pública. Fuimos a ver buenas prácticas en el mundo. Vimos casos

prácticos para ver cómo se organizaban. Ahora se hizo un lanzamiento formal, se está implementado y la idea es que esto se habilite. Estamos trabajando con Territoria y Fundación Chile, y ya se abre este edificio con todo habilitado más menos en mayo-junio del próximo año. Ya están empezando a trabajar en habilitar este edificio. La habilitación es bien particular, no es como cualquier edificio. Hay equipos muy sofisticados, muy sensibles.

¿Cuál es la relevancia de estas políticas públicas?

-¿Por qué elegimos CleanTech para el caso de la Región Metropolitana?. Porque nos dimos cuenta que hay empresas que usan cosas que son dotadas de la naturaleza. Tenemos una variedad de elementos naturales que pueden ser la base para el desarrollo de soluciones que utilicen ciencia. A diferencia de los casos tradicionales de emprendimiento que tenemos en Chile, donde tienen que salir a buscar a sus clientes fuera de Chile, la mayoría de los emprendimientos de base científica tecnológica necesitan pocos clientes. La diferencia con hacer un algoritmo es que lo vas cambiando todos los días. Este tipo de proyectos son distintos. Vamos a desarrollar temas como equivalentes a las vacunas. Son proyectos más largos y más caros. Es más intensivo en competencias distintas que las tradicionales. El impacto puede ser enorme en generación de venta y generación de empleo, y creas un nuevo sector productivo.

¿Cuáles son los objetivos entonces de esta política pública?

-El objetivo es cerrar esta brecha que existe de apoyo a emprendimientos de base científica-tecnológica en Chile. La segunda es crear una red de estos startup labs en Chile. En esta administración vamos a hacer por lo menos 3 o 4 llamados en el primer trimestre del próximo año, equivalente a este en distintas regiones y van a competir entre ellas. Cada uno va a tener un presupuesto entre US\$9 millones y US\$10 millones. Eso es crear una red de laboratorios de estas características.

ta diciembre de 2026 para cerrar. Nosotros arbitrariamente no estamos cambiando nada.

¿Y por último que pasa con la cuota de Albezar?

-Tiene una cláusula de productor especializado, y vamos a hacer la licitación ahora para ese productor especializado. En cosa de semanas vamos a hacer esa licitación. Por ley del lobby sabemos que más de 10 empresas se van a presentar. Esto es para generar en-

cadenamiento productivo, y hay algunos que vienen con cosas bien sofisticadas. ¿Se pueden presentar BYD y las otras del primer concurso a este? Sí, no hay ninguna restricción. Si bien es más interesante porque el plazo es más largo, puede ser menos interesante porque el monto del litio es más chico. Se lo va a ganar la que genere mayor valor agregado, que invierta más y la que genere más empleo. Esa regla es conocida por todos.●