

EL DEAL

Experto en litio anticipa un ciclo al alza en el futuro pese a volatilidad en los precios



Joe Lowry de Global Lithium, más conocido como "Mr. Litio", analiza el mercado y proyecta la entrada de actores nuevos como empresas mineras o incluso petroleras.

POR CAROLINA LATHROP

En sus treinta años trabajando en Estados Unidos, China, Japón, y asesorando a compañías de litio en el mundo, Joe Lowry, conocido como Mister Litio, se ha convertido en una voz escuchada y respetada en la industria. El fundador de la empresa de asesoría, Global Lithium, proyecta en entrevista con Señal DF el comportamiento del mercado y su visión sobre las compañías del rubro.

Sobre la caída de los precios del litio, recalca que el actual es parte de un ciclo como se ha visto en muchas ocasiones. "Esta industria tiende a pasar de la euforia a la depresión", dice. Por eso, proyecta que, si bien hoy se vive una industria a la baja, y de alta volatilidad en los precios para el próximo año, el futuro viene con ciclo al alza gracias a la falta de inversión que habrá y a la necesidad de cubrir desde las actuales 1 millón de toneladas a los 3 millones que se necesitarán en 2030. Por eso, para

fin de 2026, ubica la tonelada de carbonato de litio sobre los US\$15 mil, llegando incluso a los US\$20 mil.

—¿Cómo enfrentarán las empresas esta nueva realidad de precios bajos?

—Ya hemos visto a varios jugadores que han cerrado. La mayoría de las empresas de litio, hasta que haya más certeza de precios, no van a hacer grandes inversiones, lo que atrae a empresas como Rio Tinto, que compró Arcadium. Hasta ahora, nunca habíamos visto la entrada de una empresa minera importante, con recursos y visión futura. Son empresas con altísimo capital como podrían ser también petroleras como Exxon, Equinor, Occidental que podrían comprar la industria completa si así lo quisieran. Va a ser interesante lo que sucede en los próximos años, pero la entrada de Rio Tinto muestra que la industria del litio no es rehén de empresas medianas o junior que

intentan obtener financiamiento, o de empresas mal gestionadas que tienen que recortar costos cada vez que el precio baja.

—¿Cómo ve a Argentina jugando en este escenario?

—Argentina tiene grandes activos de litio, pero no tienen una gran infraestructura, ni agua. Y eso siempre ha sido una barrera. Pero con el tiempo, creo que eso será superado y su crecimiento será mucho más rápido que cualquier otra provincia de litio en el mundo, lo que sucederá durante los próximos 5 a 7 años. Si Milei puede mantenerse como líder durante varios años y atrae la inversión, logrará que Argentina sea la ganadora por sobre Chile.

Empresas de litio en Chile

—¿Cuál es su visión respecto de SQM, que anunció una caída de más de 70% en los resultados como consecuencia de la baja de los precios en el tercer trimestre?

—Su estrategia está ajustada a los precios de corto plazo, no a contratos de largo plazo, muy expuesta al alza o baja de los precios spot. El problema de SQM es la situación con Codelco, en que perdieron su posición en el Salar de Atacama, y pasarán a ser un propietario minoritario en el futuro. Además, su estrategia australiana es perdedora en el largo plazo y con falta de foco al no ser expertos en roca dura y requerir un capital a costos muy altos. Así que, los problemas que veo para SQM son más estructurales y por eso no creo que serán líderes como lo son ahora.

—¿Ve la situación con Codelco como un riesgo para SQM?

—Creo que pierden el control. To-

davía hay cinco años entre ahora y cuando tengan que entregarlo, y cosas pueden pasar. Pero también creo que es parte de lo que pasa en Chile, que se ha convertido en una cultura woke, con esto del litio de la gente, con un líder político y una administración que no tiene ni idea del litio, pero quieren hacer Extracción Directa de Litio, o DLE, cuando no hay una operación a full escala de DLE comercial a nivel total en el planeta.

—Y respecto de Australia, ¿por qué cree que es una mala inversión?

—El proyecto en Australia es un Joint Venture con Wesfarmers para explotar la mina de litio Mount Holland, lo que ha hecho que sea un productor con costos más altos. Y nadie ha sido exitoso. Los chinos han intentado volver, el proyecto de hidróxido de Albemarle en Kemerton tampoco ha sido exitoso y veremos qué pasa con el proyecto de SQM. Pero el capital es muy alto y de alto costo. Tampoco tienen la experiencia de los químicos de Australia. Si eres

diariofinanciero #elseo@simbliu.cl

La entrada de Rio Tinto muestra que la industria del litio no es rehén de empresas medianas o junior que intentan obtener financiamiento, o de empresas mal gestionadas que tienen que recortar costos cada vez que el precio baja "

un experto en salmuera ¿por qué no vas al otro lado de los Andes? También hay buenos proyectos en Chile. Ahí está su experiencia.

-¿SQM no tiene una ventaja competitiva en Australia?

-Yo diría que no. Deberían haberse quedado en Sudamérica, o desarrollar más salmuera. No es que no puedan desarrollar Australia si así lo quieren, pero en cinco años, con esta estrategia, SQM no va a ser la segunda compañía de litio del mundo, ni la fuerza que es ahora. No será algo inmediato, ya que SQM se beneficiará del próximo ciclo de alza de precios, pero no tiene un gran futuro porque hay muchos signos de interrogación

desde su ejecución en Australia, a la situación con Codelco.

-¿Cuál es su evaluación sobre la estrategia de Albemarle de cortar los costos y centrarse en la operación?

-De las grandes compañías de litio, Albemarle es la peor gestionada. Debería tener un nuevo CEO y en el tiempo deberían cambiar al directorio. Albemarle tiene que cortar los costos porque fue una organización muy ineficiente. Tienen dos de los

mejores activos de litio en el mundo: Greenbushes y Atacama. Este es el momento, si eres una compañía de litio y un buen balance, en el que tiene sentido hacer inversiones a largo plazo. Porque en un mercado a la baja es cuando sigues hacia delante. Albemarle no está en una posición para hacerlo porque ha sido mal manejada. Continúan diciendo que tienen precios sólidos, pero cuando el precio baja tienen que

renegociar.

-¿Cree que esta nueva estrategia que anunció el CEO hará la diferencia?

-No es una estrategia. Es una simple reducción de costos. Si hubieran gestionado bien el negocio, tendrían el balance para hacerlo que necesitan en términos de inversiones. Pero no lo han hecho, se han retirado, en vez de avanzar como lo ha hecho, por ejemplo, la china Ganfeng que tiene proyectos en múltiples países que

están avanzando, que continúan en el esfuerzo pese al precio.

-¿Cómo ve el papel de China en la industria?

-China ha sido un éxito luego de 25 años de esfuerzo y de inversión. Va a continuar dominando el mercado de baterías y la cadena de suministro de Vehículos Eléctricos (EV), por al menos la próxima década. La pregunta no es si China continuará siendo poderosa, sino si América del Norte y Europa van a ser jugadores significativos en el largo plazo. Creo que América del Norte lo será, pero Europa tendrá que capitular y hacer negocios con China. 