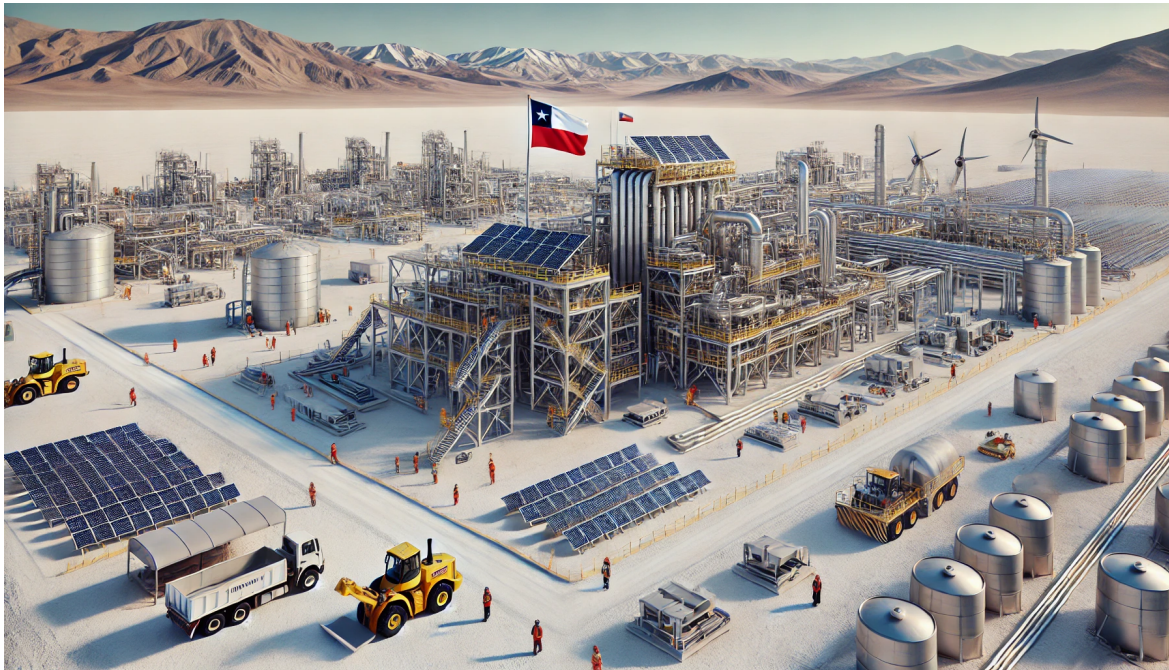


Estrategia Nacional del Litio: Si solo se trata de extraer más toneladas sin nueva industria es un mal negocio

El Ciudadano · 5 de septiembre de 2025



En la Estrategia Nacional del Litio, la respuesta no es vender el recurso (acciones o cuotas de producción), dar nuevos CEOL (Certificados Especiales de Operación de Litio), sino arrendar el acceso al recurso bajo condiciones estrictas que obliguen a la industrialización *in situ*.

Hoy se anuncia el primer CEOL en salares altoandinos por parte del Gobierno de Chile. Y la pregunta obvia que nace es, considerando el daño medioambiental en ecosistemas frágiles como son los salares altoandinos **¿Tiene sentido ejecutar proyectos de extracción en otros salares y no concentrarla en el Salar de Atacama?**

Frente a ello el modelo propuesto es el de crear un «Consorcio de Desarrollo Industrial Litio-Chile» en el Salar de Atacama, salar que ya se encuentra intervenido y que está en una posición geográfica mucho más accesible y donde se puede extraer litio de una manera más sustentable con los socios líderes en la materia, dejando los demás salares intactos y como reservas estratégicas con proyectos de exploración.

Este no sería un joint venture tradicional por un porcentaje de la operación minera. Sería una entidad *nueva* y separada, creada *ex profeso* para el desarrollo de valor agregado, y cuyo «pago» por parte del socio que quiere el acceso al litio sería en forma de inversión, tecnología y capacidades.

Hay que tener claro, que en este sentido, China se posiciona como el socio tecnológico óptimo para Chile debido a su dominio absoluto en la cadena de valor de las baterías de litio. Mientras Chile es el segundo mayor productor mundial de carbonato de litio, aportando aproximadamente el 30% de la oferta global, China procesa más del 60% del litio mundial y manufactura más del 75% de las celdas de baterías de iones de litio a nivel global.

Esta capacidad de refinación y manufactura de alta tecnología es crucial para Chile, ya que le permitiría dejar de ser un mero exportador de materias primas (carbonato e hidróxido de litio de grado técnico) y avanzar hacia la producción de valor agregado, como cátodos y precursores para baterías, capturando una porción mucho mayor del valor final del producto, que puede ser hasta un 500% superior al del mineral en bruto.

Además, el mercado y la capacidad de inversión china son insuperables. China es, con mucha diferencia, el mayor mercado de vehículos eléctricos del mundo, con ventas que superaron los 6,8 millones de unidades en 2023, representando más del 50% de las ventas globales. Empresas chinas como CATL y BYD, que controlan conjuntamente más del 50% del mercado global de baterías para vehículos eléctricos, no solo aportan la tecnología de punta necesaria para el joint venture, sino también un canal de comercialización garantizado y acceso a un ecosistema industrial completo. Invertir en una alianza con actores chinos asegura no solo la transferencia tecnológica, sino también la viabilidad comercial a largo plazo del proyecto, anclando la producción directamente a la demanda del principal consumidor mundial.

Estructura de Gobernanza del Litio

Bajo el esquema propuesto, la propiedad del recurso (el salar) sigue siendo 100% estatal. CODELCO es el administrador. El consorcio industrial es un partner tecnológico y comercial.

Por una parte, Chile (CODELCO) aporta el recurso garantizado y la estabilidad jurídica.

Por otra, el partner Chino aporta el capital, la tecnología, los ingenieros especializados y los mercados (sus contratos con fabricantes de baterías y OEMs).

De éste modo la utilidad no viene mayoritariamente de la venta del litio en bruto, sino de la venta del cátodo de alto valor. Las ganancias se **reparten según la inversión de cada parte.**

¿Por qué esta solución es irrompible y beneficiosa para Chile?

En primer lugar asegura Desarrollo Industrial Real: La fábrica está en Chile. No se puede mover. El know-how se transfiere a trabajadores e ingenieros chilenos. Se crea un ecosistema tecnológico.

Además se mitiga el riesgo geopolítico: China obtiene su seguridad de suministro no por un contrato de compraventa, sino porque es dueña de parte del proceso industrial que depende de ese suministro. Es mucho más estable. Su incentivo es proteger la joint venture.

Por si eso fuese poco Chile gana en toda la cadena: No solo gana por la renta del litio (el precio preferencial), sino que también se queda con una parte de las ganancias de la venta del cátodo (que vale muchas veces más por tonelada que el litio en bruto), crea empleo de calidad y construye soberanía tecnológica.

De éste modo se supera la «Maldición de los Recursos» pues Chile deja de ser un exportador de commodities para convertirse en un exportador de tecnología y conocimiento empaquetado en un producto de alto valor.

Esto sería mucho más atractivo para China que firmar el acuerdo SQM-Codelco, pues éste modelo les da lo que más necesitan: control estratégico sobre la cadena de suministro fuera de sus fronteras, mitigando riesgos. Prefieren invertir en una fábrica que les asegure el material para los próximos 20 años que firmar un contrato de compra que puede vencer en 5.

Por **Bruno Sommer Catalán**

Fundador El Ciudadano

Pronto:

Análisis de Valorización e Inversión de un Joint Venture Chile-China para Cátodos

Recomendamos leer:

Un cartel occidental oligopólico para el control del litio

Fuente: El Ciudadano