

La transacción sería directa, a diferencia de la cadena de abastecimiento que funciona hoy: SQM negocia con fabricantes de autos japoneses venta de litio para baterías

La compañía está en conversaciones con Nissan. Mitsubishi y Honda le seguirían. El potencial de negocios con la primera automotora es de US\$ 55 millones anuales, considerando una demanda de 10 mil toneladas.

FERNANDO VIAL R.

Un nuevo modelo comercial en el negocio del litio pretende concretar SQM.

La firma ligada al empresario Julio Ponce Lerou inició una serie de negociaciones con algunos de los principales fabricantes de autos de Japón —Nissan, Mitsubishi y Honda, particularmente— para firmar acuerdos de suministro directo de litio (como carbonato o hidróxido), destinado a la construcción de baterías para autos eléctricos e híbridos.

El vicepresidente comercial de SQM, Eugenio Ponce, confirmó los acercamientos con las empresas automotrices y reveló que los mayores avances en esta materia se están dando con Nissan. Según el ejecutivo, el plan a largo plazo —que toda-

vía está en elaboración— podría significar la entrega directa de unas 10 mil toneladas de litio al año, según la demanda que proyecta a 2015 la empresa nipona para la fabricación del auto eléctrico Leaf, que saldrá al mercado este año.

Hoy, la tonelada de carbonato de litio se transa en un precio cercano a los US\$ 5.500, por lo que el negocio, sólo con Nissan, podría reportar ingresos para SQM por un monto cercano a los US\$ 55 millones anuales.

Comercialización

La firma chilena vende el litio a empresas productoras de cátodos para baterías, las que a su vez entregan el producto a fabricantes de los mencionados acumuladores de energía, y estos

últimos a compañías automotrices; es lo que se denomina “cadena de abastecimiento”, explica Ponce.

Ahora el cambio de estrategia estaría dado por el plan de nego-

cios con que comenzaron a operar las empresas japonesas. Un ejemplo de ello ocurrió en 2008, cuando Nissan llegó a un

acuerdo con el gigante tecnológico nipón NEC, para la creación de una empresa productora de baterías de litio.

“El consumidor final —en este caso, el mismo fabricante de baterías y autos— tiene injerencia en discernir quién va a ser el proveedor de su materia prima, por lo tanto, eso sería un beneficio para SQM”, asegura Eugenio Ponce. Lo anterior, porque a través de la firma de contratos de largo plazo —como el que se quiere alcanzar en esta oportunidad— se aseguraría la demanda del mineral.

Con todo, ejecutivos de ambas compañías planean reunirse en las próximas semanas para llegar a un acuerdo en la materia.



El auto eléctrico Leaf, de Nissan, saldrá al mercado este año.