Agenda bicentenario expuesta por Evo Morales contempla la industrialización del litio como un eje fundamental

En entrevista el domingo 24 de marzo de 2019 en BTV, el primer mandatario de Bolivia Evo Morales expuso su programa “Agenda del Bicentenario” basado en 13 pilares importantes que generarán mecanismos de desarrollo del país.

Morales mencionó, estos 13 pilares como el horizonte de la agenda de trabajo en el compromiso del Estado para generar mecanismos de desarrollo sostenido, 13 pilares de la Bolivia Digna y Soberana con miras a la Agenda del Bicentenario propuestos por el primer mandatario.

Con referencia a la industrialización del Litio, Bolivia proyecta la construcción de 41 plantas, de las que 14 estarán abocadas a la producción de baterías y energía, lo que permitirá ingresos a favor del país por Sus 5000 millones a partir del 2020, mencionó Morales.

Explicó que para este propósito se ha previsto la inversión de $us 4.400 millones para la construcción de estas 14 plantas, 20 serán para la producción de insumos y siete para sub productos, entre ellos una factoría de láminas de cobre en Coro Coro. Mencionando que la gran industria del Litio, permitirá el desarrollo de los departamentos de Potosí, Oruro y La Paz y la economía de Bolivia en general

De la misma forma mencionó que la industria del litio encontró un mercado para el cloruro de potasio en Chile y que actualmente el país vende a las empresas mapochinas entre 1000 y 2000 toneladas de este derivado del litio que produce la Planta Industrial de Cloruro de Potasio, instalada en el salar de Uyuni, y que comenzó a funcionar el 2018.

Por otra parte Morales indicó, “ya exportamos cloruro de potasio, exportamos el año pasado a Brasil 15 mil toneladas, ahora para este año está previsto más de 50 mil toneladas. Pero raro, Chile nos está comprando mil a dos mil toneladas, me ha sorprendido ese dato”.

En el caso de las 41 plantas en el salar de Uyuni, serán 14 plantas industriales, además de 20 plantas de insumos y 7 de subproductos, que estarán emplazadas en municipios de La Paz, Oruro y Potosí.

La Agenda del Bicentenario conlleva otros puntos entre los que podemos mencionar: salud, educación, soberanía científica y tecnológica, soberanía alimentaria, universalización de los servicios básicos con soberanía para vivir bien.

Respecto a estas declaraciones del Presidente Evo Morales, Juan Carlos Montenegro Gerente Ejecutivo de YLB, en entrevista a ERBOL mencionó “nosotros estamos vendiendo el Cloruro de Potasio a diferentes países, principalmente al Brasil y también tenemos ventas para otros países como Paraguay. Efectivamente hemos hecho ventas en diferentes ocasiones y cantidades a empresas cuyo destino es Chile, pero es bueno indicar lo siguiente, por qué se da este fenómeno, Chile también produce Cloruro de Potasio, lo que sucede es que produce en una cantidad que no abastece su demanda interna, debido a que principalmente exporta este producto, entonces hay una demanda interna que requiere cloruro de potasio y en el caso nuestro, la referencia de la calidad de cloruro de potasio ha llamado la atención de varias empresas Chilenas.

Hemos vendido en diferentes ocasiones en cantidades pequeñas 300, 400, 500 toneladas, quizás podemos hablar de un total de 3000 toneladas, el precio aproximado de la tonelada en planta es 230 dólares.

Con Brasil alrededor de unas 10.000 toneladas, te estoy hablando de la gestión 2018, la producción de este año se está yendo en buena parte a Brasil y estamos en negociación de contratos, por lo tanto es nuestro mayor mercado.

La demanda de este fertilizante es bastante grande en nuestra región sólo como dato la demanda de Brasil supera los 4 millones de toneladas de fertilizantes potásicos; la mayor parte proviene de Canadá y de Rusia, entonces Bolivia se ha convertido en un nuevo productor muy importante para Brasil, pues, la distancia es menor. Nuestra planta tiene la capacidad de 350.000 toneladas al año y tenemos un programa de producción que paulatinamente se va a ir incrementando hasta alcanzar la capacidad máxima.

También tenemos otros planes , tenemos otros proyectos que están en su momento inicial de avance, por ejemplo producir en el salar de Coipasa otro fertilizante potásico que es el Sulfato de Potasio, es una planta que está programada para 450.000 toneladas al año, y obviamente el mercado brasilero es el más cercano, pero como en todo es el mercado el que define el precio de nuestro producto, si por ejemplo las condiciones de venta del mercado asiático son mejores, se le va a vender, o cualquier mercado que represente mejores condiciones para nuestro país.

Nuestro precio es competitivo de lo contrario no podríamos estar vendiendo, hace unos 3 o 4 años atrás”