

MET EUROPA NAAR ATACAMA

Global Gateway als instrument voor
strategische autonomie



Track Chili
Beleidsadvies 2026

THE
WEST
WING

VOORWOORD

The West Wing is de officiële jongerendenktank van en voor het Nederlandse Ministerie van Buitenlandse Zaken. De denktank adviseert het ministerie over diverse aspecten van het Nederlandse buitenlandbeleid. The West Wing is opgericht in 2015 en is de afgelopen jaren aanzienlijk gegroeid. Wat begon als een denktank voor de Directie Westelijk Halfrond, vandaar de naam The West Wing, is inmiddels uitgegroeid tot een denktank voor het gehele ministerie. Daarnaast werkt de denktank samen met de Adviesraad Internationale Vraagstukken. The West Wing bestaat uit een zorgvuldig geselecteerde groep van ongeveer 60 jonge professionals en studenten met diverse academische en professionele achtergronden. Elk jaar zet een nieuwe groep zich in om de stem van de jonge generatie te laten doorklinken in het Nederlandse buitenlandbeleid.

Dit jaar heeft de Nederlandse ambassade in Chili The West Wing gevraagd een beleidsadvies te formuleren over de rol van Nederland binnen Global Gateway met een specifieke focus op Chili. Het rapport behandelt de vraag hoe Nederland zijn positie binnen de Europese grondstoffenstrategie, in het bijzonder binnen Global Gateway, zo kan invullen dat het bijdraagt aan de strategische autonomie van de Europese Unie op het gebied van kritieke grondstoffen.

Dit rapport heeft als doel Nederlandse beleidsmakers en publieke actoren die betrokken zijn bij Chili, Europese samenwerking, kritieke grondstoffen en Global Gateway te voorzien van concrete aanbevelingen. Het onderzoek combineert analyse van beleidsdocumenten, relevante literatuur en interviews met experts en betrokkenen uit overheid, Europese instellingen en bedrijfsleven. Daarbij ligt de nadruk op de kansen en knelpunten van Global Gateway als instrument voor strategische samenwerking.

Dit rapport vertegenwoordigt niet de standpunten van het Ministerie van Buitenlandse Zaken, de Nederlandse ambassade in Chili, de Adviesraad Internationale Vraagstukken of de geïnterviewden. Het betreft een extern adviesrapport.

The West Wing

© 2025-2026

In opdracht van de Nederlandse ambassade in Chili

Gepubliceerd: mei 2026

EEN WOORD VAN DE TRACKLEIDER

Het is een grote eer geweest om het afgelopen jaar Track Chili te mogen leiden. Vanaf het begin werd deze track gekenmerkt door nieuwsgierigheid, enthousiasme en vooral veel gezelligheid. Wat mij in het bijzonder is bijgebleven, is dat de gesprekken vaak niet ophielden na onze tracksessies, maar tijdens de borrel minstens zo levendig doorgingen. Dat tekent voor mij de betrokkenheid van deze groep en de oprechte interesse waarmee de trackleden zich in dit onderwerp hebben vastgebeten.

Ik wil daarom allereerst mijn trackleden bedanken. Ik had dit jaar niet zonder jullie kunnen doen. Jullie flexibiliteit, openheid en bereidheid om kritisch met elkaar in gesprek te gaan, hebben ervoor gezorgd dat we steeds een stap verder kwamen. Juist doordat iedereen vanuit een eigen achtergrond en perspectief meedacht, konden we scherpe vragen stellen en tot aanbevelingen komen die recht doen aan de complexiteit van het onderwerp. Ook wil ik jullie bedanken voor jullie geduld met mij als digibeet. Het weekend in Zeeland was voor mij zonder twijfel een van de hoogtepunten van het jaar. Daar werd opnieuw duidelijk hoe goed deze groep elkaar aanvult, niet alleen inhoudelijk maar ook persoonlijk. Er zijn vriendschappen ontstaan en ik ben ervan overtuigd dat we contact zullen blijven houden. In onze track is namelijk altijd nog genoeg te bespreken.

Daarnaast wil ik René en Felix van de Nederlandse ambassade in Chili hartelijk bedanken. Dankzij jullie kritische maar opbouwende feedback, jullie inhoudelijke begeleiding en jullie hulp bij het leggen van contacten hebben wij dit advies naar een hoger niveau kunnen tillen. Jullie betrokkenheid heeft ons geholpen om een scherper inzicht te krijgen in het onderwerp en onze aanbevelingen beter te laten aansluiten bij de praktijk.

Ook gaat mijn dank uit naar alle geïnterviewden die bereid waren hun tijd, kennis en inzichten met ons te delen. Jullie hebben ons geholpen beter zicht te krijgen op de complexiteit van Global Gateway als samenwerkingsvorm. Soms kwamen we met meer vragen uit een gesprek dan waarmee we begonnen, maar juist dat heeft ons gedwongen verder te denken en onze analyse te verdiepen. Dankzij jullie input hebben wij samenhangende aanbevelingen kunnen formuleren die verschillende perspectieven samenbrengen.

Met trots presenteer ik dit advies namens Track Chili. Ik hoop dat dit rapport bijdraagt aan een beter begrip van de kansen en uitdagingen binnen Global Gateway en aan een duurzame samenwerking tussen Nederland en Chili.

Annabel Schimmel
Trackleider Chili

The West Wing 2025-2026



DE AUTEURS



Cathelijn van Kekem
MSc Political Science student



David Wollenberg
Senior Trade Adviser
MSc International Economics and
Sustainable Development



Ghizlan Rebbah
Adviseur Europadesk RVO



Guust Bregman
Projectsecretaris
Veiligheidsregio Rotterdam-
Rijnmond



Haitske Pottinga
MA Asian Studies: Politics,
Economy and Society student



Pepijn Emmen
MSc Data Science en A.I.
Technology student



Rutger Sluiter
MA International Relations:
Geopolitics and Connectivity



Sam van den Boogaard
Jongerenvertegenwoordiger
Europese Zaken



Sol Basaran van Ham
Schuman Trainee Europees
Parlement



Uri Scholten
MSc International Development
Studies, MSc Crisis and
Security Management



Victor van den Doorn
MSc Electrical Engineering:
Microelectronics student



William Horeman
MSc Applied Earth Sciences,
MSc Engineering & Policy
Analysis student

INHOUDSOPGAVE

Afkortingen	7
Figuren en tabellen	8
Samenvatting	9
Aanbevelingen	10

INTRODUCTIE

Positionering van ons rapport	13
Probleemstelling	14

1. GLOBAL GATEWAY

1.1 De strategie: Ontwikkelingsfinanciering herzien	17
1.2 Structuur en Bestuur	18
1.3 Financiering	19
1.4 Private Sector Betrekking	20
1.4.1 Team National	20
1.4.2 Business Advisory Group (BAG)	21
1.4.3 Daadwerkelijke Implementatie	22
1.4.4 Global Gateway Investment Hub	22
1.4.5 De aanpak van Global Gateway binnen Europa: casus Finland	23
1.5 Global Gateway in transitie naar een geopolitiek instrument	24
1.5.1 Aanbevelingen voor de Nederlandse Team National	25
1.6 Business Advisory Group: bedrijfsparticipatie binnen Global Gateway	27
1.6.1 Relevantie van de BAG	27
1.6.2 (Ir)relevantie van de BAG in de nieuwe Global Gateway context	28
1.6.3 Nederlandse ondervertegenwoordiging in de BAG	29
1.6.4 Aanbevelingen: benut de BAG strategischer binnen de Nederlandse Global Gateway-inzet	30

2. CHILI EN INTERNATIONALE SAMENWERKING

2.1 Mijnbouw als levensader van de Chileense economie	34
2.1.1 De lithium- en koperstrategie van de Chileense staat	34
2.2 Internationale actoren in de Chileense mijnbouw	35
2.2.1 China	35

2.2.2 De Verenigde Staten	35
2.2.3 Japan	37
2.2.4. Canada	37
2.2.5. Zuid-Korea	38
2.2.6 Australië	39
2.3 Lessen voor de Nederland en de EU	39
2.3.1 Aanbeveling samenwerking in Chili	39
2.4 De Europese Unie in Chili	40
2.4.1 Global Gateway in Chili	41
2.4.2 Aanbeveling Europese coördinatie in Chili	42

3. NEDERLANDSE EXPERTISE EN STRATEGISCHE POSITIONERING

3.1 De huidige Nederlandse positie: sterke cijfers, beperkte invloed	46
3.1.1 Chili als lage institutionele prioriteit	46
3.1.2 De paradox van handel en investeringen	47
3.2 Waar Nederland heen moet: geen mijnbouwmacht, maar strategische schakel	48
3.2.1 Nederlandse capaciteiten die aansluiten op mijnbouw	48
3.3 Nederlandse inzet binnen projecten	49
3.3.1 Aanbeveling Nederlandse consortia	49
3.4 Financieringsinstrumenten	50
3.4.1 Aanbeveling financieringsinstrumenten	50
3.5 Nederlandse kennispositie	53
3.5.1 Aanbeveling structurele kennis	54
3.6 Nederland in de hightech waardeketen	54
3.6.1 Aanbeveling Europese waardeketens	54

CONCLUSIE

Eindnoten	57
Bijlage I: Aanvullende Tabellen en Figuren	63
Bijlage II: Interessante Beurzen voor RVO/Ambassade Chili	65
Bijlage III: Lijst van relevante bedrijven	67
Lijst van Interviews	69

AFKORTINGEN

BAG	Business Advisory Group
BZ	Ministerie van Buitenlandse Zaken
CODELCO	Corporacion Nacional del Cobre de Chile
DG GROW	Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs
DG INTPA	Directorate-General for International Partnerships
DG NEAR	Directorate-General for Enlargement and the Eastern Neighbourhood
EFSD	European Fund for Sustainable Development
EIB	European Investment Bank
EU	Europese Unie
FMO	Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden
JOGMEC	Japan Organization for Metals and Energy Security
MFK	Meerjarig Financieel Kader
mkb	midden- en klein bedrijf
ODA	Official Development Aid
RVO	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

FIGUREN EN TABELLEN

Figuren

Figuur 1	Koper en Lithium extractie en verwerking	14
Figuur 2	Global Gateway Stakeholder Map	19
Figuur 3	Gemobiliseerde investeringen Global Gateway	20
Figuur 4	Team National Nederland	21
Figuur 5	Global Gateway-project aanvraag	22
Figuur 6	Proces Investment Hub	23
Figuur 7	BAG-leden sectorverdeling	29
Figuur 8	BAG-leden per land	30
Figuur 9	Chileense exportstromen koper en lithium	36
Figuur 10	Andere handelspartners van Chili	41
Figuur 11	Top 10 landen met meeste directe investeringen in Chili	47
Figuur 12	Goederenuitvoer van Nederland naar Chili en goederenimport van Chili naar Nederland	48
Figuur 13	Overzicht productvormen Atradius DSB CRM/SF-product	52
Figuur 14	Nederlandse ambassade in Chili, "NL water solutions in hard-rock mining," 2026	63
Figuur 15	The Hague Centre of Strategic Studies, "Companies headquartered in the Netherlands," in <i>Advancing European Minerals Security: Insights from the Dutch Industry, 2023</i>	63
Figuur 16	Hoe een Nederlands-Europees kritieke grondstoffen-consortium tot stand kan komen	67

Tabellen

Tabel 1	Vrijgemaakte investeringen Global Gateway	19
Tabel 2	Vlaggenschip projecten in Chili	42

SAMENVATTING

Waar Global Gateway oorspronkelijk is ontstaan als strategie om Europese ontwikkelingsfinanciering sterker te presenteren, lijkt het in dit volatiele geopolitieke klimaat steeds meer als een geopolitiek strategisch instrument aangewend te worden. De aanvankelijke focus op internationale partnerschappen in slimme, schone en veilige infrastructuur wordt inmiddels verbreed naar terreinen die voor de EU bijdragen aan economische veiligheid en strategische autonomie – met name op het gebied van kritieke grondstoffen. Voor de groene en digitale transitie, maar ook voor defensie en industriële concurrentiekracht, is de EU namelijk sterk afhankelijk van kritieke grondstoffen als koper en lithium uit slechts een beperkt aantal derde landen, waarvan het leeuwendeel uit China.

Precies om die reden kan Chili een kernrol spelen in het versterken van de Europese strategische autonomie. Het Zuid-Amerikaanse land is een van de grootste koper en lithiumproducenten ter wereld en bezit bovendien werelds grootste reserves van beide grondstoffen. Bovendien zijn de Chileenen actief op zoek naar internationale partners die kunnen bijdragen aan duurzame economische ontwikkeling, kennisopbouw en waardetoevoeging in eigen land. Echter, blijven Europese handel met en investeringen in Chili momenteel achter bij andere actoren, en dan China en de Verenigde Staten in het bijzonder. Dit maakt dat Chili weliswaar een strategisch zeer relevante partner is voor Nederland en de EU, maar dat er nog voldoende werk aan de winkel is om dit tot concrete projecten te doen leiden, zeker binnen de waardeketen van kritieke grondstoffen.

In dit advies wordt onderzocht hoe Nederland Global Gateway effectiever kan inzetten om Europese strategische autonomie op het gebied van kritieke grondstoffen te versterken.

Global Gateway biedt daarvoor een relevant kader, omdat het publieke en private investeringen, Europese instellingen, lidstaten, financiële instellingen en bedrijven bij elkaar moet brengen. Tegelijkertijd bevindt het instrument zich nog in een overgangsfase. Waar Global Gateway oorspronkelijk vooral werd gepresenteerd als ontwikkelingsstrategie, wordt het inmiddels steeds nadrukkelijker verbonden aan geopolitieke doelen zoals strategische autonomie, economische veiligheid en de verduurzaming van strategische waardeketens. Die verschuiving vraagt om een meer gerichte Nederlandse en Europese inzet, waarin ontwikkelingsdoelen en strategische belangen niet los van elkaar worden gezien, maar juist met elkaar worden verbonden.

De kern van dit advies is dat Nederland Global Gateway niet enkel als economisch of ontwikkelingsinstrument moet benaderen, maar als strategisch middel om Nederlandse expertise, Europese waardeketens en Chileense prioriteiten beter op elkaar aan te laten sluiten. Nederland beschikt over relevante kennis en kunde op het gebied van logistiek, watermanagement en hoogwaardige technologie. Juist deze terreinen sluiten goed aan bij de uitdagingen en ambities binnen de Chileense mijnbouwsector. Zo spelen waterbeschikbaarheid, milieudruk en duurzame verwerking een steeds grotere rol in de winning van koper en lithium. Tegelijkertijd wil Chili meer waarde toevoegen in eigen land, met name binnen de lithiumketen. Door technologische samenwerking, kennisuitwisseling en gerichte investeringen sterker te koppelen aan deze Chileense prioriteiten, kan Nederland bijdragen aan duurzame economische ontwikkeling in Chili én aan robuustere Europese waardeketens voor kritieke grondstoffen.

AANBEVELINGEN

Aanbevelingen hoofdstuk 1: Global Gateway

Team National (1.5.1)

I: Creëer een duidelijke strategie voor de inzet van het Nederlandse Team National

Stel duidelijke prioriteiten binnen de Nederland aanpak richting Global Gateway, met kritieke grondstoffen en duurzame mijnbouw als zwaartepunt.

II: Organiseer rondetafelsessies tussen overheid en bedrijfsleven over Global Gateway

Een Nederlandse Business Advisory Group of rondetafelstructuur kan deze kloof verkleinen door bedrijven, kennisinstellingen, financiële partijen en overheidspartijen vroegtijdig bij elkaar te brengen.

III: Stel duidelijke communicatiekanalen op wanneer het proces en capaciteit van Team National concreet is gemaakt

Geef RVO een proactieve rol in het communiceren van de mogelijkheden en kansen binnen Global Gateway om bedrijven sneller aan kansen in Global Gateway te koppelen.

IV: Zet een overlegstructuur op tussen alle Team Nationals

Richt een vast overleg in tussen de Team Nationals, naast de huidige manier van communicatie via DG INTPA. Hiermee kan de Team Europe-aanpak in projectontwikkeling daadwerkelijk als "one-stop-shop" functioneren.

Business Advisory Group (1.6.4)

I: Verbind de BAG sterker met kritieke grondstoffen en DG GROW

Zet in op meer bedrijven in de BAG die zich bezighouden met kritieke grondstoffen en integreer overlegstructuren over de Global Gateway met DG GROW

II: Ontwikkel een gerichte Nederlandse BAG-positionering

Bereid gericht voor op toekomstige BAG-selectierondes. De huidige Nederlandse aanwezigheid is beperkt tot Philips, terwijl Nederland beschikt over meerdere bedrijven en instellingen die relevant kunnen zijn voor Global Gateway. Team National zou daarom eerst moeten bepalen welke Nederlandse partijen inhoudelijk aansluiten bij een meer geopolitieke BAG.

III: Benader strategisch relevante bedrijven actief en ondersteun hun kandidaatstelling

Voer gerichte gesprekken met bedrijven die aansluiten bij Nederlandse capaciteiten, zoals havens en logistiek, watertechnologie, engineering, hightech, maritieme diensten, energie-infrastructuur en digitalisering om deelname aan de BAG te stimuleren.

Aanbevelingen hoofdstuk 2: Chili en internationale samenwerking

I: Zoek samenwerking in Chili met gelijkgestemde externe landen (2.3.1)

Benader landen als Australië, Canada, Japan en Zuid-Korea met veel mijnbouwkennis, bestaande projecten in Chili en een streven naar strategische autonomie voor intensievere samenwerking in Chili.

II: Detacheer een Nederlandse kritieke grondstoffen-specialist bij de EU-delegatie Santiago (2.4.2)

Zet in op Europese samenwerking door een specialist te detacheren bij de EU-delegatie die de Chileense sector kent, Europese kansen signaleert en bedrijven koppelt aan financiering.

Aanbevelingen hoofdstuk 3: Nederlandse expertise en strategische positionering

I: Bouw kritieke grondstoffenconsortia rond concrete projecten (3.3.1)

Bundel Europese krachten in specifieke projecten om zo Nederlandse expertise die raakt aan kritieke grondstoffen expliciet te kunnen benoemen.

II: Maak financieringsinstrumenten slagvaardiger en strategischer (3.4.1)

Zet een gecoördineerde financieringsketen voor kritieke grondstoffen op, waarin relevante partijen kunnen besluiten welke projecten relevant zijn en welke strategische investeringen nodig zijn.

III: Bouw structurele kennis op over kritieke grondstoffen, mijnbouw en verwerking (3.5.1)

Investeer in structurele kennisopbouw rond kritieke grondstoffen, mijnbouw en verwerking. Nederland moet investeren in samenwerkingen met instellingen die instellingen kunnen kennis leveren op het gebied van grondstoffen, water, energie, circulariteit, geologie, verwerkings-technologie en industriële waardeketens.

IV: Verbind Nederlandse inzet expliciet met Europese waardeketens (3.6.1)

Zet in op een Nederlandse rol als schakel tussen Chileense projectontwikkeling, Nederlandse logistieke, technische en financiële expertise en Europese verwerking en eindgebruik

INTRODUCTIE

Toegang tot kritieke grondstoffen is een onmisbare pijler voor de economische toekomst van de Europese Unie (EU).¹ Daarmee zijn kritieke grondstoffen ook van essentieel belang voor Nederland. In een tijd van geopolitieke verandering is afhankelijkheid een risico. Dit werd de afgelopen jaren duidelijk toen verschillende crises internationale waardeketens verstoorden. Met name de dominante rol van China in de verwerking en raffinage van kritieke grondstoffen vormt hierbij een uitdaging. Om mee te kunnen blijven doen in de huidige wereldorde zal de EU haar afhankelijkheden moeten verkleinen door de aanvoer én verwerking van deze producten te diversifiëren.

Europa heeft de afgelopen decennia sterk vertrouwd op internationale markten, goedkope import en mondiale specialisatie. Daardoor zijn vervuilende, energie-intensieve en kapitaal-intensieve schakels in grondstoffenketens steeds vaker buiten Europa komen te liggen, veelal in het Mondiale Zuiden.² Wat economisch efficiënt leek, blijkt in het huidige geopolitieke klimaat een strategische kwetsbaarheid. Landen als Chili beschikken over lithium- en koperreserves die essentieel zijn voor de Europese energietransitie en digitale industrie. Toch exporteert Chili veel meer kritieke grondstoffen naar China dan naar de EU, mede doordat China sterker aanwezig is in verwerking, afname en investeringen. De uitdaging voor Europa is daarom niet alleen toegang tot grondstoffen, maar ook het versterken van haar positie in bredere waardeketens.

Om vorm te geven aan deze nieuwe verhoudingen heeft de EU onder andere de Global Gateway-strategie in het leven geroepen. Het doel van de strategie is om de inzet van lidstaten op het gebied van internationale partnerschappen en projecten beter te coördineren.

Daarnaast heeft Global Gateway, onder meer via de ontwikkeling van de ResourceEU-strategie, ook een meer strategische functie gekregen. Door partnerschappen te versterken wil de EU de toeleveringsketens van kritieke grondstoffen diversifiëren en daarmee bijdragen aan grotere strategische autonomie.

In haar rapport over het versterken van Nederlandse betrokkenheid bij het Mondiale Zuiden heeft de Adviesraad Internationale Vraagstukken een lijst opgesteld met landen om deze samenwerking vorm te geven.³ Chili is hierin aangewezen als nummer drie in hun top tien strategische partners. Als grootste koperproducent en een van de grootste lithiumproducenten speelt Chili een belangrijke rol in de winning van kritieke en strategische grondstoffen. Daarnaast is het een ontwikkelde economie met een sterke rechtsstaat en vergelijkbare waarden.⁴

Om het strategisch potentieel van Global Gateway en de positie van Chili optimaal te benutten, is het van belang het bestaande Europese en Nederlandse instrumentarium effectiever in te zetten en waar nodig aan te vullen. Daarbij moet Nederland niet alleen inzetten op handelsbevordering, maar ook op samenwerking die Chileense prioriteiten, Nederlandse expertise en Europese waardeketens beter met elkaar verbindt.

Positionering van ons rapport

Dit rapport richt zich op een concrete maar onderbelichte vraag binnen het Nederlandse en Europese grondstoffenbeleid: hoe vertaalt de politieke ambitie van strategische autonomie zich naar effectief handelen op de grond in een specifiek partnerland? Om die vraag te kunnen beantwoorden, hebben wij gekozen voor een afbakening: de Global Gateway-strategie van de Europese Unie als primair beleidsinstrument en Chili als strategische casus. Deze keuze is niet willekeurig. Chili combineert haar uitzonderlijke positie als grote koper- en lithiumproducent met een stabiele rechtsstaat, sterke democratische waarden en een actieve eigen industriestrategie.



De Global Gateway-strategie bevindt zich op een kantelpunt. Wat in 2021 begon als een Europese afstemming van ontwikkelings-samenwerking, groeit uit tot een instrument voor geopolitieke betrokkenheid en strategische voorzieningszekerheid. Die transitie is nog niet voltooid: veel elementen van de strategie worden nog ontwikkeld, de Investment Hub is pas in 2026 gelanceerd en de vraag hoe Nederland zijn positie daarbinnen het meest effectief kan invullen staat nog open. Dit rapport wil aan die discussie een bijdrage leveren.

Naast Global Gateway bespreekt dit rapport ook andere relevante EU-instrumenten en verdragen en analyseert het de strategieën van landen als Japan, Canada en Australië. Hierbij letten we vooral op aanknopingspunten voor samenwerking. De centrale vraag luidt:

Hoe kan Nederland zijn positie binnen de EU-grondstoffenstrategie, in het bijzonder binnen Global Gateway, zo invullen dat het bijdraagt aan de strategische autonomie van de Europese Unie op het gebied van kritieke grondstoffen, met Chili als strategische casus?

Om deze vraag te beantwoorden zijn semigestructureerde interviews gevoerd met beleidsmedewerkers binnen de Nederlandse en Chileense overheid, de Europese Unie, en met experts uit het bedrijfsleven op het gebied van kritieke grondstoffen, Global Gateway en de Chileense mijnbouwsector. Een volledige lijst van geraadpleegde organisaties is opgenomen in de bijlage. Daarnaast is geput uit secundaire academische literatuur en rapporten van denktanks en overheidsinstellingen. Het is gedurende dit onderzoek niet gelukt om interviews te houden met vertegenwoordigers van het Chileense maatschappelijk middenveld. Daarom kunnen wij als Nederlandse denktank niet de opinie van de Chileense bevolking verwoorden en raden wij aan voor het opzetten van een project eerst altijd representatieve Chileense organisaties te consulteren.

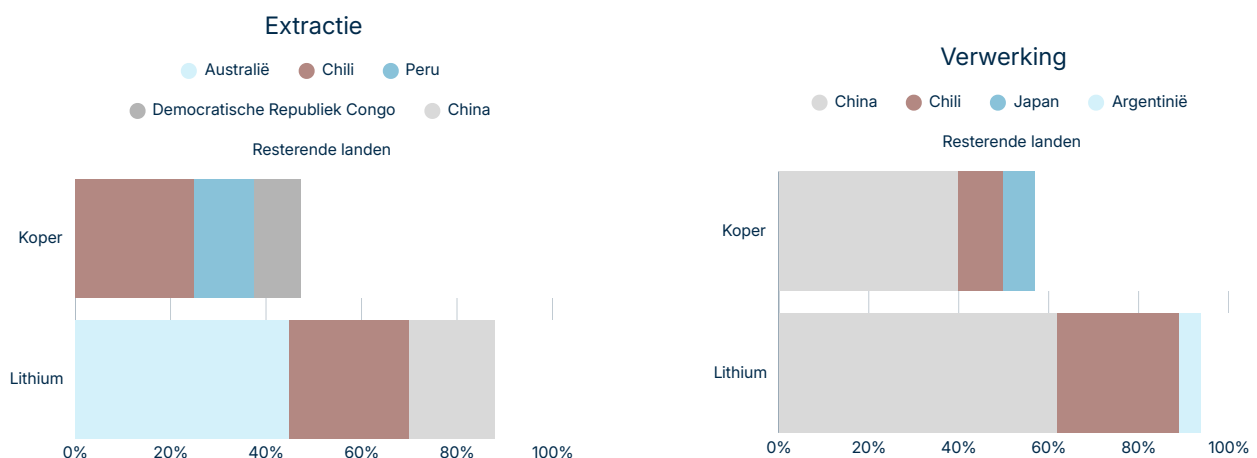
Probleemstelling

Strategische autonomie gaat om het vermogen om onafhankelijke beslissingen te kunnen nemen over beleidsonderwerpen zoals defensie en economische groei. Dit vereist toegang tot grondstoffen die Europa zelf onvoldoende produceert.⁵ In zijn rapport over de economische toekomst van de EU noemt Mario Draghi drie grote transformaties die nodig zijn om de huidige en toekomstige welvaart in de Europese Unie te waarborgen.⁶ De EU moet inzetten op innovatie, de transitie naar een circulaire economie die niet meer afhankelijk is van fossiele brandstoffen en het versterken van de onafhankelijke defensie-capaciteiten.⁷ Voor elk van deze transities zijn kritieke grondstoffen nodig.⁸ Daarom hangt het streven naar strategische autonomie sterk samen met de toevoer van kritieke grondstoffen.

Volledige onafhankelijkheid op het gebied van kritieke grondstoffen is op korte termijn niet haalbaar. Het aandeel van de EU in de wereldwijde productie van de meeste kritieke grondstoffen is lager dan 7%. Hoewel dit aandeel later in de waardeketen toeneemt tot 28% op het gebied van verwerking, toont dit een duidelijke afhankelijkheid.⁹ Deze afhankelijkheid verschilt per grondstof.

De capaciteit van de EU om kritieke grondstoffen zelf te delven en verwerken is beperkt. In 2023 was de EU voor 81% van de extractie en 100% van de verwerking van lithium afhankelijk van landen buiten de EU.¹⁰ Daar komt nog bij dat het een momentopname is. De verwachting is dat de vraag naar met name lithium in de komende jaren sterk zal stijgen, wat bij een beperkt aanbod de prijzen zal opdrijven.¹¹ Voor koper is de afhankelijkheid van extractie weliswaar minder, maar met 48% nog steeds aanzienlijk. Vooral in de Europese verwerkingscapaciteit van koper en lithium zit een groot verschil: de EU is voor minder dan 17% afhankelijk van de import van bewerkt koper.¹²

De EU is voor de import afhankelijk van een kleine groep landen. Het aantal landen dat kritieke grondstoffen exporteert is diverser dan het aantal landen dat kritieke grondstoffen bewerkt. China is voor bijna elke grondstof de grootste en in sommige gevallen de enige verwerker. Figuur 1 laat zien dat deze dominante positie sinds 2019 sterk is toegenomen. Naast het streven naar strategische autonomie zal het dus ook nodig zijn diverse partners te zoeken.



Figuur 1. Aangepast en vertaald, origineel van European Commission, "Concentratie van de winning en verwerking van kritieke grondstoffen," *Study on the Critical Raw Materials for the EU 2023 - Final Report*.

In deze context valt op dat Chili, een van de grootste exporteurs van grondstoffen, een relatief kleine handelspartner van de EU is. De EU en de VS importeren aanzienlijk minder kritieke grondstoffen uit Chili dan China. Uit onze interviews blijkt dat er weliswaar interesse was vanuit EU-lidstaten in meer projecten in Chili, maar dat deze interesse niet omgezet kon worden in een succesvol bod. Er zit dus potentie in een samenwerking met Chili, met name om de grote Europese afhankelijkheid op het gebied van koper en lithium te verkleinen. Door nu een versterkte band met en aanwezigheid in Chili op te bouwen, kan de toekomstige stijging in de vraag opgevangen worden. Toch blijkt uit onze interviews dat samenwerking met Chili niet hoog op de agenda staat. Hierover zal verder worden uitgeweid in hoofdstuk 2. Ook zijn de financieringsmogelijkheden van projecten in Chili beperkt. Als OESO-land kunnen veel van de fondsen binnen de Global Gateway maar beperkt voor Chili worden ingezet. Daarnaast is Global Gateway nog niet ingesteld op projecten binnen kritieke grondstoffen.

Hoewel Global Gateway beoogt bredere, strategische doeleinden te dienen, bestaat het momenteel vooral uit ontwikkelingsgelden. Hoofdstuk 1 zal verder ingaan op de rol en financiering van Global Gateway.

Ten slotte is het van belang te kijken naar de rol die Nederland kan spelen in het Europese streven naar strategische autonomie. Vanuit Nederland is er weinig vraag naar kritieke grondstoffen of halffabricaten. Daarnaast is er beperkte expertise op het gebied van mijnbouw. Om toch een eigen bijdrage te leveren aan de doelstellingen van de EU, zal Nederlandse expertise dus creatief ingezet moeten worden. De Nederlandse inzet zal zich meer moeten toespitsen op ondersteunende activiteiten in logistiek, watermanagement en diplomatie. In het geval van Chili valt op dat Nederland op papier een van de grootste investeerders in Chili is, maar in de praktijk geen sterke aanwezigheid heeft. Dit zal nader worden toegelicht in hoofdstuk 3.



HOOFDSTUK 1



GLOBAL GATEWAY

1.1 De strategie: ontwikkelingsfinanciering herzien

“Global Gateway is een nieuwe Europese strategie om te investeren in duurzame en impactvolle projecten in partnerlanden van de EU. Het is geen nieuwe financiering, maar een nieuwe manier om bestaande EU-middelen, publieke financiering en private investeringen.”¹³

De Global Gateway-strategie is in december 2021 gepresenteerd door de Europese Commissie als nieuw raamwerk voor internationale partnerschappen, investeringen in infrastructuur en economische ontwikkeling. Bovendien kan het ontstaan ervan worden geplaatst tegen de achtergrond van een veranderende internationale context, waarin een nieuwe kijk op diplomatie, handel en internationale samenwerking nodig is.

De strategie moet bijdragen aan het bevorderen van duurzame economische ontwikkeling in partnerlanden. Ook zou de strategie bijdragen aan de EU's geopolitieke en geo-economische belangen door zichzelf te presenteren als betrouwbare internationale partner en het creëren van wederzijds voordelige langetermijnsamenwerkingen.¹⁴ De totstandkoming van de Global Gateway-strategie kan niet los worden gezien van de groeiende invloed van andere machten op het wereldtoneel – en dan met name als schijnbare reactie op China en zijn Belt and Road Initiative.

Al jarenlang is de EU met haar lidstaten wereldwijd de grootste collectieve Official Development Aid (ODA) donor. Met grofweg 96 miljard is de EU goed voor 42% van de wereldwijde ODA in 2022 en 2023.¹⁵ In vergelijking wordt China's ODA geschat op “slechts” tussen de €4,4–€4,7 miljard in 2022.¹⁶

Desondanks blijkt uit een studie van Afrobarometer dat de publieke perceptie in Afrika, de EU's grootste ODA-regio, van China positiever is dan die van de EU. Om de mate van Europese ontwikkelingssamenwerking sterker te communiceren, is Global Gateway opgezet. Op deze manier dient het instrument eigenlijk ook als een soort marketingtool voor de Europese ontwikkelings-financiering.¹⁷

Anders dan China legt de EU in haar plannen de nadruk op haar toewijding aan zes waarden en principes.¹⁸ Deze zes kernwaarden zijn (1) democratische waarden en hoge standaarden, (2) goed bestuur en transparantie, (3) gelijkwaardige partnerschappen, (4) groen en schoon, (5) georiënteerd op veiligheid en (6) het stimuleren van de private sector.¹⁹ De EU wil zich opstellen als betrouwbare partner die de belangen van het partnerland vooropstelt, met deze waarden hoog in het vaandel. Middels Global Gateway wil de EU publieke en private investeringen mobiliseren binnen vijf primaire thema's die passen bij deze focus op duurzame economische ontwikkeling: digitalisering, klimaat en energie, transport, gezondheid, onderwijs en onderzoek.²⁰

Hoewel Global Gateway initieel voortkomt uit de noodzaak tot een sterker communicatiemiddel omtrent Europese ontwikkelingsfinanciering, wordt de strategie inmiddels steeds meer beschouwd als geopolitiek instrument.

Dit brengt uitdagingen met zich mee, gezien de verschillende betrokken EU instanties die verantwoordelijkheid dragen voor veiligheid, het concurrentievermogen en het ontwikkelingsbeleid veelal vanuit verschillende silo's opereren.²¹

Deze frictie tussen het vrijemarktdenken, economische veiligheid en de ontwikkelingsagenda vormt een rode draad in de uitdagingen omtrent het succesvol uitrollen van Global Gateway als geopolitiek middel, en zal in de rest van dit rapport nog uitgebreid worden besproken.

1.2 Structuur en Bestuur

Het bestuur van Global Gateway is aangesteld in 2022, door de Raad van de Europese Unie.²² Europese instellingen, lidstaten, financiële instellingen en private partijen zijn allemaal betrokken. Het doel van deze structuur is om een zogenoemde "Team Europe"-aanpak te realiseren waarbij Europese en nationale instrumenten gezamenlijk worden ingezet om investeringen in partnerlanden mogelijk te maken.

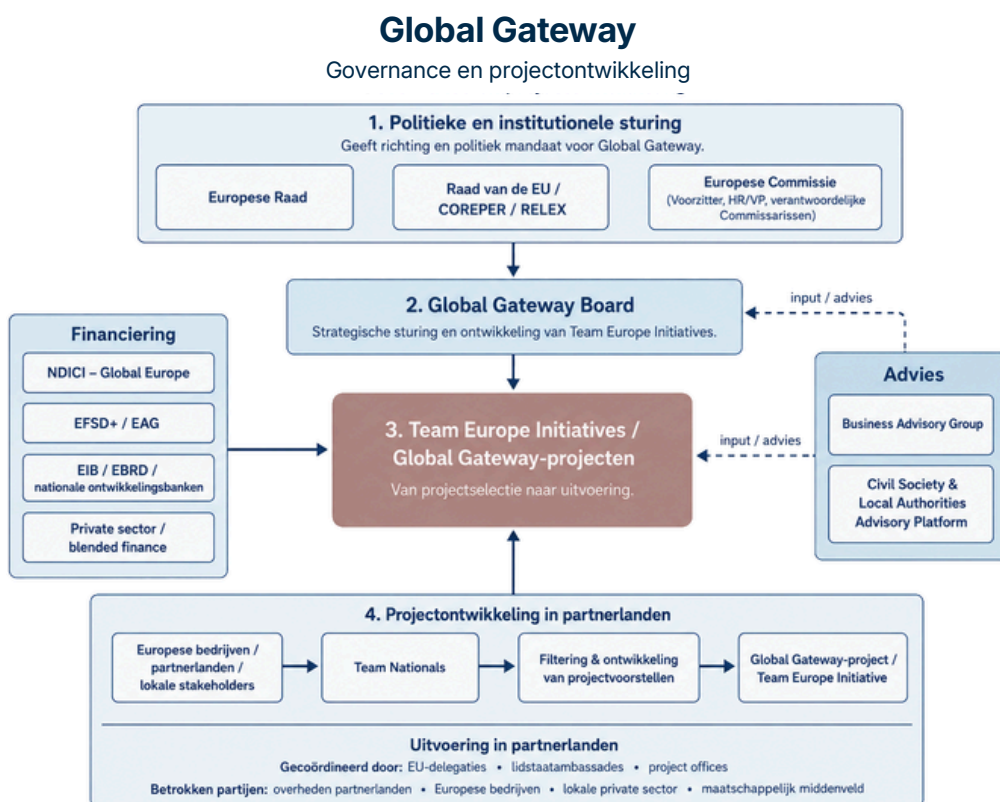
Figuur 2 laat zien dat Global Gateway niet één centraal financieringsfonds is, maar een bestuurs- en coördinatiestructuur waarin verschillende Europese, nationale en private actoren samenkomen. De figuur maakt drie lagen zichtbaar: strategische sturing op EU-niveau, financiering via Europese en nationale instellingen, en uitvoering in samenwerking met lidstaten, bedrijven en partnerlanden.²³

De aansturing ligt bij de Europese Commissie en de Global Gateway Board.²⁴ Deze Board bestaat uit de voorzitter van de Europese Commissie, de Hoge Vertegenwoordiger van de Unie voor Buitenlandse Zaken en Veiligheidsbeleid/Vicevoorzitter van de Commissie, de verantwoordelijke Europese Commissarissen en de Directoraat-generaal Internationale Partnerschappen van de Europese Commissie (DG INTPA), dat een centrale coördinerende rol speelt in de uitvoering van het programma. De Board geeft strategische richting aan Global Gateway en aan de ontwikkeling van Team Europe-initiatieven.²⁵

Ook de lidstaten oefenen invloed uit via de Global Gateway Board, de Raad van de Europese Unie en de Europese Raad.²⁶ Voor de financiering werkt Global Gateway samen met nationale ontwikkelings- en investeringsbanken van lidstaten. Voor Nederland zijn onder andere de Nederlandse Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden (FMO) en Invest International hierbij betrokken. Via whole-of-government aanpakken, zogenaamd 'Team Nationals', spelen lidstaten een belangrijke rol in de uitvoering en coördinatie van projecten.²⁷

Naast de Europese en nationale publieke instellingen speelt de private sector een essentiële rol in het succes van de Global Gateway. De strategie is afhankelijk van private investeringen, technische expertise en projectvoorstellen vanuit bedrijven. Daarom zijn er binnen de structuur verschillende toegangspunten voor bedrijven ingericht, zoals Team National, de Business Advisory Group (BAG) en de Global Gateway Investment Hub.

Om de betrokkenheid van de private sector te waarborgen, is de BAG voor Global Gateway opgericht. Deze groep verzamelt input van bedrijven en stimuleert kennisuitwisseling om de impact en effectiviteit van investeringen te vergroten. Aanvullend op lokale consultaties zijn ook maatschappelijke organisaties en lokale overheden betrokken via het *Civil Society and Local Authorities Advisory Platform*.



Figuur 2. Global Gateway Stakeholder map. bestuurs- en projectontwikkelingsstructuur van Global Gateway.

1.3 Financiering

Het initieel gestelde doel was om €300 miljard aan investeringen te mobiliseren tussen 2021 en 2027, maar in oktober 2025 kondigde Ursula von der Leyen aan dat dit bedrag reeds behaald was en dat de nieuwe doelstelling naar €400 miljard werd opgehoogd. Desalniettemin is er veel scepsis over de manier waarop de monetaire waarde van projecten bij elkaar wordt opgeteld en ambiguïteit omtrent welke projecten wel en niet onder Global Gateway worden geschaard.²⁸

In tabel 1 is de samenstelling van de vrijgemaakte investeringen voor Global Gateway inzichtelijk gemaakt.²⁹ In figuur 3 is te zien hoe de investeringen op dit moment worden verdeeld. Deze figuur ondersteunt de analyse door niet alleen de totale mobilisatie van middelen te tonen, maar ook zichtbaar te maken naar welke regio's de financiering tot nu toe is gegaan.

Samenstelling van de vrijgemaakte 300 miljard aan investeringen (2022)

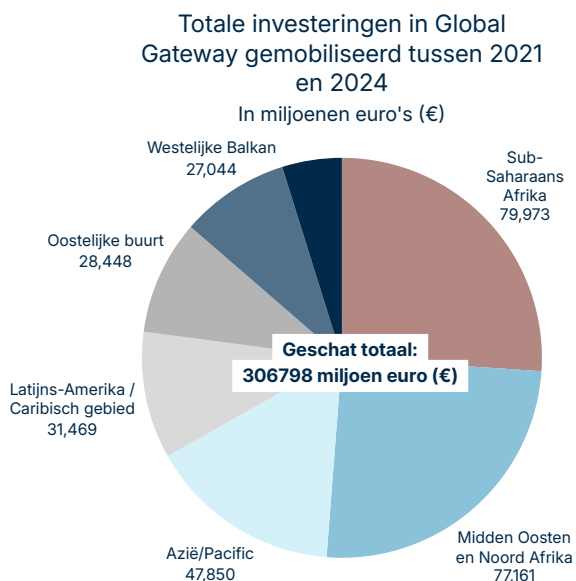
€ 135 miljard aan geplande investeringen via het *European Fund for Sustainable Development Plus* (EFSD+).

Daarvan is € 40 miljard garantiecapaciteit die beschikbaar wordt gesteld door de EU: € 26,7 miljard via de European Investment Bank (EIB) en € 13 miljard via een nieuw EFSD+-loket dat specifiek is opgezet voor de Global Gateway en gericht is op nationale financierings- en ontwikkelingsbanken.

€ 18 miljard aan subsidies vanuit andere EU-programma's voor externe samenwerking.

€ 145 miljard aan geplande investeringen door financiële instellingen en ontwikkelingsbanken van EU-lidstaten.

Tabel 1. Vrijgemaakte investeringen Global Gateway.³⁰



Figuur 3. Vertaald en verwerkt, origineel van European Commission, "De gemobiliseerde financiering richting doellanden vanuit Global Gateway, vanaf de oprichting in 2021 tot 2024".³¹

In 2026/2027 wordt het Meerjarig Financieel Kader (MFK) van de EU voor 2028-2034 opnieuw uitonderhandeld. Dit MFK bepaalt de maximale hoeveelheid geld die binnen de EU mag worden uitgeven aan een bepaalde sector.³² Tijdens deze onderhandelingen zal dus ook opnieuw worden gekeken naar de financiering en de rol van de Global Gateway. Het is daarom een belangrijk moment. Er liggen kansen om Europees beleid vorm te geven.

1.4 Private Sector Betrekking

De Global Gateway-strategie zoekt expliciet de samenwerking met de private sector op. De participatie van bedrijven en mobilisatie van investeringen is nodig voor de succesvolle implementatie van projecten. De volgende sectie zet uiteen welke structuren binnen Global Gateway deze participatie mogelijk maken en schetst daarmee de context waarop de aanbevelingen in sectie 1.5 aansluiten.

1.4.1 Team National

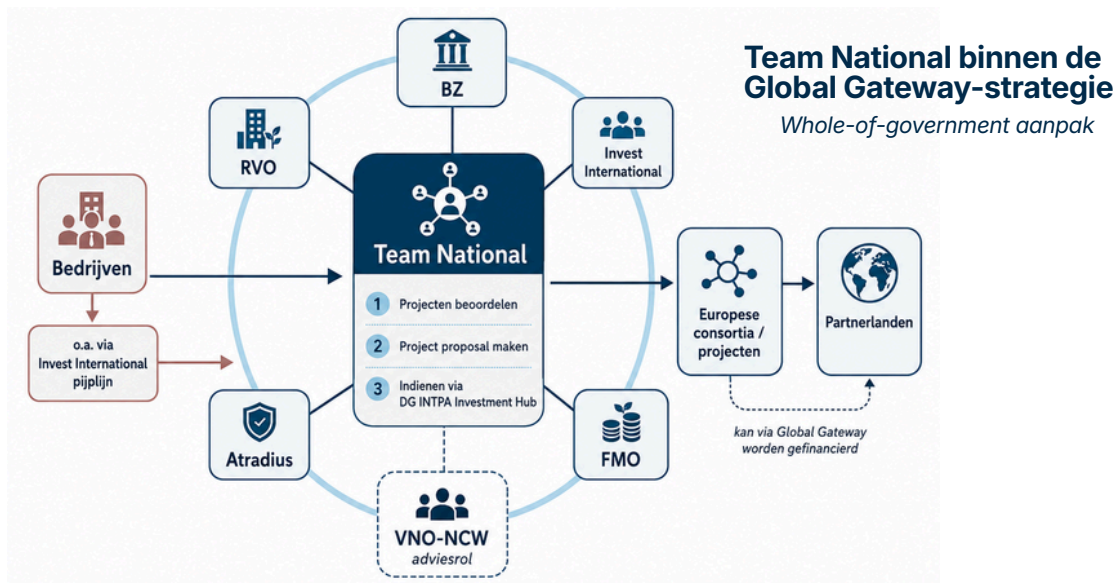
Het succes van Global Gateway is afhankelijk van samenwerking tussen lidstaten. Om dit verder te faciliteren, zijn er Team Nationals opgezet. Een Team National is een whole-of-government aanpak die moet dienen als een nationaal samenwerkingsplatform waarin overheden, publieke financiële instellingen en het bedrijfsleven gezamenlijk werken aan de uitvoering van de Global Gateway-strategie.³³

Het platform brengt economisch en internationaal georiënteerde ministeries, ontwikkelingsorganisaties, exportkredietverzekeraars, publieke ontwikkelingsbanken en vertegenwoordigers van de private sector samen.³⁴

De nadruk ligt op het versterken van de samenwerking tussen publieke en private partijen en op het vergroten van de betrokkenheid van bedrijven bij internationale duurzame infrastructuur- en investeringsprojecten.³⁵ Daarbij speelt ook de betere aansluiting van midden- en kleinbedrijven (mkb's) op Global Gateway-initiatieven en Europese financieringsinstrumenten een belangrijke rol.³⁶

Daarnaast fungeert het Team National als nationaal aanspreekpunt binnen het bredere Team Europe-kader.³⁷ Door nationale expertise, financieringscapaciteit en ondernemerschap te bundelen, wil de EU haar geopolitieke en economische positie versterken en Europese bedrijven beter positioneren in partnerlanden.³⁸

Het Nederlandse Team National werd op 2 februari gelanceerd en is een samenwerkingsverband tussen Invest International, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), FMO, Atradius Dutch State Business, VNO-NCW en de Nederlandse overheid.³⁹ Dit is overzichtelijk gemaakt in figuur 4.



Figuur 4. Team National structuur - Nederland

De organisaties binnen het Nederlandse Team National, weergegeven in figuur 4, beschikken over kennis van de Nederlandse sectorale expertise en onderhouden tegelijkertijd de communicatie met relevante EU-partijen die betrokken zijn bij de financiering en strategische aansturing van Global Gateway. Hierdoor kan Team National fungeren als de schakel tussen Global Gateway en de Nederlandse private sector.

1.4.2 Business Advisory Group (BAG)

De BAG dient als platform voor dialoog tussen Europese beleidsmakers en bedrijven.⁴⁰ De groep bestaat uit vertegenwoordigers van Europese bedrijven en institutionele investeerders en is bedoeld om input te leveren over investeringskansen en economische prioriteiten.⁴¹ De BAG fungeert als forum om keuzes binnen Global Gateway te bespreken en feedback te verzamelen. Ook verzamelt deze groep input van vertegenwoordigers uit de private sector over hun prioriteiten, activiteiten, uitdagingen en kansen in de sectoren en regio's die onder Global Gateway vallen. Daarnaast biedt het ruimte om de voortgang en uitvoering van de strategie te bespreken.

Leden van de groep worden benoemd door de directeur-generaal van het DG INTPA en de directeur-generaal van het directoraat-generaal Nabuurschap en Uitbreidingsonderhandelingen (DG NEAR), na overleg met de betrokken diensten van de Europese Commissie.

Philips zit op dit moment als enig actief Nederlands bedrijf in de Business Advisory Group.⁴² De BAG komt per jaar drie keer bijeen in verschillende samenstellingen. De taken van de groep zijn:

- Het analyseren, adviseren en delen van zakelijke inzichten en kansen en het bespreken van belemmeringen voor een gunstig ondernemingsklimaat in de Global Gateway-sectoren en - regio's/landen, om ondersteuningsprogramma's en beleidsdiagrammen beter vorm te geven.
- Het fungeren als forum voor uitwisseling over belangen en geopolitieke zakelijke prioriteiten in partnerlanden, met inachtneming van sociale-, ecologische- en ontwikkelingsagenda's.
- Het voorzien van feedback richting de Europese Commissie over de planning en uitvoering van prioriteiten in Global Gateway-sectoren en -regio's/landen, in het bijzonder over de toegang tot en het gebruik van EU-instrumenten (zoals garanties, blending, technische assistentie en partnerschappen met meerdere stakeholders).⁴³

Er is weinig inzicht in het functioneren van de BAG en in de specifieke doelen en eisen waarmee ze werken. De bijeenkomsten zijn te vinden op de website van de Europese Commissie, maar de inhoud en genomen besluiten zijn niet openbaar voor het publiek.⁴⁴

1.4.3 Daadwerkelijke Implementatie

Global Gateway-projecten ontstaan niet via één vast centraal kanaal, maar kunnen grofweg op twee manieren worden gelanceerd: vanuit diplomatieke kanalen, zoals ambassades en EU-delegaties, of vanuit het bedrijfsleven zelf.



Figuur 5. Global Gateway-projecten: twee manieren om ze te lanceren.

Figuur 5 laat zien dat beide routes uiteindelijk hetzelfde doel hebben: het ontwikkelen van een financierbaar Global Gateway-project met een Europees consortium. De eerste route begint bij gesprekken in partnerlanden. EU-delegaties en ambassades spreken met overheden en lokale stakeholders, waarna een potentiële project kans kan ontstaan.

Dit proces kan ook particuliere consultancies betrekken.⁴⁵ Deze kans wordt vervolgens teruggekoppeld aan nationale instellingen, waarna bedrijven worden benaderd en een Europees consortium zich kan vormen. In deze route ligt het initiatief dus vooral bij diplomatieke en publieke instellingen die lokaal kansen signaleren.

De tweede route begint juist bij het bedrijfsleven. Bedrijven identificeren zelf een marktkans of concrete investeringsmogelijkheid en brengen deze kans in via Team Nationaal. Vervolgens kan een Europees consortium worden gevormd, wordt het projectvoorstel verder uitgewerkt en kan financiering worden aangevraagd via de Investment Hub, direct contact met de EIB of DG INTPA.⁴⁶

Global Gateway draait niet alleen om financiering, maar om projectontwikkeling. Voordat een project formeel als Global Gateway-project kan worden gelanceerd, moet er eerst een kans worden geïdentificeerd, een consortium worden gevormd, een voorstel worden uitgewerkt en passende financiering en ondersteuning worden gevonden. Juist in deze voorbereidende fase is coördinatie tussen publieke en private partijen cruciaal.

1.4.4 Global Gateway Investment Hub

De Global Gateway Investment Hub is een centraal punt voor Europese bedrijven die financiële ondersteuning zoeken voor een mogelijk Global Gateway-project.⁴⁷ De hub helpt om bedrijven te verbinden met relevante vormen van EU ondersteuning, zoals financieringsinstellingen, technische assistentie en politieke of diplomatieke steun.⁴⁸ Figuur 6 visualiseert het proces van hoe en door wie een project kan worden ingediend.

Indieningsproces Investment Hub**Figuur 6.** Werking en proces van de Investment Hub.

De Investment Hub is in 2026 officieel gelanceerd. De interviews die zijn gehouden met leden van het Nederlandse Team National bevestigen dat dit onderdeel zich momenteel in een opstartfase bevindt. In deze fase is het nog niet inzichtelijk hoe de Investment Hub in de praktijk gaat opereren. Ook is het nog niet duidelijk hoe groot de 'vraag' vanuit de Nederlandse private sector zal zijn om zich aan te melden met een project. De huidige fase verhoogt de verdere relevantie van het onderzoek, waarin aanbevelingen worden gedaan voor een succesvolle invulling en uitvoering van het Nederlandse Team National.

1.4.5 De aanpak van Global Gateway binnen Europa: casus Finland

De specifieke invulling en aandacht voor Global Gateway kunnen sterk verschillen per lidstaat. Om dit verschil aantoonbaar te maken, verdiept dit onderzoek zich in een van de meest proactieve benaderingen richting Global Gateway: de benadering van Finland.

Finland heeft in 2023 een specifieke Global Gateway-ambassadeur aangesteld om de samenhang tussen handel en ontwikkelings-samenwerking te vergroten.⁴⁹ De ambassadeur werkt departementsoverstijgend om silo's te doorbreken en de strategie te integreren in het bredere internationale handelsbeleid. De Finse aanpak is als volgt te beschrijven:

- **Focus op specifieke sectoren:** Finland concentreert zijn Global Gateway-inspanningen op drie hoofdpijlers: digitalisering, onderwijs en klimaat & hernieuwbare energie. Door deze focus kunnen zij effectiever samenwerken met gelijkgestemde lidstaten, zoals Estland op het gebied van digitalisering.
- **Leiderschap in de mijnbouwsector:** Finland is, samen met Zweden, een Europese leider in de mijnbouw. Zij hebben de volledige toevoerketen in eigen land, van geologische kartering tot staalproductie. Daarnaast produceren Finland en Zweden samen naar schatting 80% van de wereldwijde mijnbouwtechnologie. De Finse overheid zet deze expertise actief in om Global Gateway-projecten in de grondstoffensector op te schalen.

- **De rol van Business Finland:** Deze organisatie wordt genoemd als een succesvol voorbeeld van hoe de kloof tussen de EU-strategie en de private sector overbrugd kan worden. Business Finland fungeert als een interface die snel reageert op informatie vanuit de EU en Finse bedrijven koppelt aan relevante projecten.
- **Operationele sturing:** De Finse Global Gateway-ambassadeur heeft actief contact met de Finse ambassades. Om ze in te lichten over Global Gateway, heeft hij een stappenplan gestuurd naar alle ambassades om hen wegwijs te maken in wat zij lokaal moeten doen om Global Gateway-projecten te identificeren en te ondersteunen.

De Finse aanpak is een voorbeeld van hoe de Europese strategie vertaald en verankerd kan worden naar nationaal niveau. De vertaling van Global Gateway in het eigen beleid biedt Finland handelingsperspectief. Toch is deze aanpak geen directe garantie voor succesvolle projecten binnen het EU-verband. Zo is een Global Gateway vlaggenschipproject met Finse bedrijven na twee jaar voorbereiding stopgezet door de Europese Commissie omdat de financiering werd ingetrokken.⁵⁰ Dit leidde tot aanzienlijke reputatieschade voor de strategie in Finland en zorgde ervoor dat sommige Finse bedrijven hun interesse in Global Gateway verloren.

Tegen deze achtergrond presenteren wij in de volgende secties onze aanbevelingen voor de Nederlandse Global Gateway-aanpak, zodat Nederland een actievere en meer strategische rol kan innemen en Global Gateway relevant en effectief kan blijven binnen een veranderende geopolitieke wereldorde.

1.5 Global Gateway in transitie naar een geopolitiek instrument

Het bereiken van strategische autonomie wil de Europese Unie doen via de inzet van de Global Gateway. Op dit moment is de Global Gateway voornamelijk een beleidsinstrument voor ontwikkelingssamenwerking, al wordt Global Gateway steeds strategischer ingezet. Een voorbeeld hiervan is het project van de Lobito-corridor in Zuidelijk Afrika, dat van groot belang is om toeleveringsketens van kritieke grondstoffen te versterken. Met dergelijke projecten kan Nederland en de EU zijn strategische autonomie versterken. Daarbij is het van belang te benadrukken dat dergelijke projecten twee doelen tegelijk kunnen dienen: zowel ontwikkeling als de bevordering van strategische autonomie.

Op dit moment vragen bedrijven om duidelijkheid. Elementen als prioriteiten, risico-verdeling en langetermijnperspectief zijn echter nog niet uitgekristalliseerd. Tegelijkertijd biedt juist deze fase Nederland de ruimte om zich vroegtijdig te positioneren, partnerschap-pen te verkennen en invloed uit te oefenen op de verdere invulling van de strategie. Op dit moment kan Nederland nog invloed uitoefenen op de prioriteiten en de betrokkenheid van de private sector. Onze adviezen sluiten hierop aan: ze houden enerzijds rekening met nog onzekere beleidskaders en anderzijds bieden zij concrete handvatten om kansen te identificeren en te benutten.

1.5.1 Aanbevelingen voor de Nederlandse Team National

Met de oprichting van de Investment Hub vindt er binnen Global Gateway een concretisering plaats. Uit de interviews is duidelijk naar voren gekomen dat dit een lopend proces is waarbij er constant nieuwe lessen worden geleerd en geïmplementeerd. Ook bleek dat verschillende partijen een toekomst zien in een bredere toepassing van Team National als vehikel voor projecten buiten Global Gateway om. Wij richten ons op het aanreiken van enkele werkwijzen en aanknopingspunten voor de verdere vormgeving van het Team National gericht op Global Gateway. De ontwikkeling van de Global Gateway tot vehikel van internationale betrokkenheid brengt een nauwere samenwerking met de private sector met zich mee en opent de deur voor investeringen in strategisch relevante sectoren zoals duurzame mijnbouw. Wij adviseren het Nederlandse Team National om dit moment te gebruiken om de mogelijkheden die deze heroriëntatie met zich meebrengt optimaal te benutten. Hiervoor doen we de volgende aanbevelingen:

Probleem: Global Gateway is oorspronkelijk in het leven geroepen als instrument voor ontwikkelingssamenwerking, terwijl ook meer ingezet zal worden op strategische doeleinden. Deze ontwikkeling betekent dat er opnieuw moet worden beoordeeld of de huidige vorm aansluit op de bredere doelstellingen van Global Gateway.⁵¹

Aanbeveling I: Creëer een duidelijke strategie voor de inzet van het Nederlandse Team National

De inhoudelijke heroriëntatie biedt mogelijkheden voor het vervullen van strategische doelstellingen voor Nederland. Hierbij adviseren wij naast een economisch georiënteerde insteek ook een expliciet strategische insteek te hanteren.

Het Ministerie van Buitenlandse Zaken kan in zijn rol binnen het Nederlandse Team National dit onderwerp agenderen. Hiervoor adviseren wij een aantal mogelijke verbeteringen:

Stel duidelijke prioriteiten binnen de Global Gateway-pilaren.

Wij adviseren binnen de vijf pilaren van Global Gateway duidelijke prioriteiten voor Nederlandse betrokkenheid te stellen. Door Nederlandse expertise te koppelen aan de pilaren kan Nederland effectiever samenwerken in een Team Europe-verband en zo de krachten bundelen. Dit kan ook betekenen dat Nederland niet binnen alle eerder genoemde vijf pilaren van Global Gateway een rol vervult.

Stel een strategisch document op waarin de prioriteiten en doelen van Team National staan.

Wij adviseren dat de Nederlandse Grondstoffenstrategie (NGS) daar een essentieel zwaartepunt voor is. Daarnaast is het ook belangrijk dat dit document toegankelijk en openbaar is. Hierdoor trek je projecten aan die voldoen aan de strategische doelen.

Maak duurzame mijnbouw en kritieke grondstoffen een van de prioriteiten voor de Nederlandse inzet.

Vanuit de strategische insteek adviseren wij daarnaast dat projecten die betrekking hebben op kritieke grondstoffen en duurzame mijnbouw worden opgezocht en gestimuleerd. Strategische partners als Brazilië en Chili zijn relevante voorbeelden van versterkte samenwerking. Deze aanbeveling gaat hand in hand met de latere aanbevelingen met betrekking tot de inzet van Nederlandse expertise.

Technische expertise integreren in Team National.

Om effectief de brug te slaan tussen de private sector en de strategische doelen van de EU is technische kennis noodzakelijk.

Voor kritieke grondstoffen kan Team National expertise benutten uit niches zoals watermanagement, circulariteit en logistieke weerbaarheid. De technische expertise kan op meerdere manieren geïntegreerd worden. Wijs iemand binnen het Team National aan die zich richt op het kritieke grondstoffenbeleid. Deze persoon heeft als taak om alle binnenkomende projecten te bekijken die relevant zijn voor kritieke grondstoffen, en een koppeling te maken tussen de NGS en het kritieke grondstoffenbeleid van de EU.

Probleem: Het betrekken van de private sector is van belang voor het succes van de Global Gateway- strategie. Toch blijkt uit interviews dat er vaak een wanverhouding is tussen de strategische doelen van overheidsinstanties en commerciële haalbaarheid en implementatie vanuit de private sector.⁵²

Aanbeveling II: Organiseer rondetafelsessies tussen overheid en bedrijfsleven over Global Gateway

Wij adviseren om Nederlandse bedrijven actief een stem te geven in de huidige oriëntatiefase van Team National via rondetafelsessies tussen overheid en bedrijfsleven. Hierbinnen kunnen bedrijven meedenken over de procedures binnen de Team National-structuur en aangeven welke projecten commercieel haalbaar zijn. VNO-NCW kan hierin een ondersteunende rol spelen, aangezien VNO- NCW al een adviesfunctie heeft richting het bedrijfsleven. Daarnaast kan een lijst worden opgesteld van grote bedrijven in Nederland die op basis van relevante expertise uitgenodigd kunnen worden voor deze rondetafelgesprekken. Door op deze manier de private betrokkenheid vroegtijdig en structureel te organiseren, kan er een aanpak van benedenaf worden toegevoegd. Dit voorkomt een wanverhouding tussen beleid en daadwerkelijke implementatie.

Probleem: Uit onze interviews is gebleken dat er nog weinig proactieve communicatie over Global Gateway plaatsvindt. Voor de volgende fase van Global Gateway is een proactieve en duidelijke communicatiestructuur nodig.⁵³

Aanbeveling III: Stel duidelijke communicatiekanalen op wanneer het proces en capaciteit van Team National concreet is gemaakt

Uit onze interviews is gebleken dat er veel onduidelijkheid bestaat over Global Gateway.⁵⁴ Binnen Team National is RVO verantwoordelijk voor de informatievoorziening richting bedrijven. Momenteel is dit vooral een loketfunctie waarbij bedrijven zich bij RVO melden.. Vanuit deze rol en in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ), adviseren wij dat, wanneer er meer duidelijkheid komt rondom de investment hub, RVO een meer actieve rol gaat spelen in de communicatie en zelf relevante partijen gaat benaderen. Nu is er vooral sprake van passieve communicatie via onder andere de RVO-website. Juist als er concretisering binnen Team National en de Investment Hub komt, zal meer proactieve communicatie nodig zijn. Zo krijgen bedrijven sneller inzicht in concrete kansen, succesvolle voorbeelden en praktische stappen om mee te doen. Hieronder zijn voorbeelden van proactieve communicatie methodes gegeven:

- Een forum waarop Team National toelicht welke projecten lopen, welke financieringsmogelijkheden beschikbaar zijn en hoe bedrijven kunnen aanhaken.
- Een dashboard met businesscases / voorbeelden van succesvolle Investment Hub-indieningen, inclusief betrokken partijen, financieringsroute en geleerde lessen.
- Rondetafelsessies tussen overheid en bedrijfsleven. Tijdens de sessie kan ingegaan worden op doelstellingen en capaciteit van Team National en is er ruimte voor inbreng van het Nederlandse bedrijfsleven.

Probleem: Communicatie tussen de Team Nationals vindt momenteel alleen structureel plaats vanuit DG INTPA. De onderlinge communicatie verloopt vooral via informele kanalen.

Aanbeveling IV: Zet een overlegstructuur op tussen alle Team Nationals

Richt een vast overleg in tussen de Team Nationals, naast de huidige manier van communicatie via DG INTPA. Hiermee kan de Team Europe-aanpak in projectontwikkeling daadwerkelijk als “one-stop-shop” functioneren.

In de huidige situatie worden projecten vooral via DG INTPA naar nationale teams gemaïld, waardoor samenwerking tussen lidstaten beperkt en versnipperd kan blijven. Structureel overleg tussen Team Nationals maakt het mogelijk om expertise, financieringsinstrumenten en exportkredietcapaciteit van verschillende landen vroegtijdig te combineren. Hierdoor kunnen grootschalige projecten sneller en coherenter worden ontwikkeld. Ook voorkomt het dat meerdere nationale teams afzonderlijk vergelijkbare voorstellen uitwerken, terwijl zij juist gezamenlijk meer slagkracht kunnen organiseren.

1.6 Business Advisory Group: Bedrijfsparticipatie binnen Global Gateway

De BAG, zoals uiteengezet in paragraaf 1.4.2, is een adviesorgaan binnen Global Gateway en draagt daarnaast bij aan het waarborgen van private betrokkenheid, een element dat essentieel is voor het functioneren van Global Gateway. In de volgende paragrafen wordt daarom onderzocht in hoeverre dit adviesorgaan daadwerkelijk wordt gehoord en hoe het relevant kan blijven. Deze analyse wordt gevolgd door onze aanbevelingen.

1.6.1 Relevantie van de BAG

Hoewel de BAG geen investeringsplatform is en geen directe rol heeft in de toewijzing van projecten, vervult zij wel een relevante functie als schakel tussen beleid en bedrijfsleven. Via dit kanaal kunnen bedrijven hun inzichten delen over prioriteiten, knelpunten en kansen binnen Global Gateway. Uit interviews komt naar voren dat dit mechanisme enigszins moeizaam op gang kwam maar dat inmiddels de indruk bestaat dat de Europese Commissie deze input daadwerkelijk meeneemt in haar afwegingen.⁵⁵

Bedrijven brengen daarbij hun sectorale en commerciële perspectieven in, die vaak nauw verbonden zijn met de economische capaciteiten van hun land van herkomst. Hierdoor ontstaat een mechanisme waarbij vertegenwoordiging binnen de BAG indirect kan bijdragen aan de Europese prioriteitstelling.

De relevantie van de BAG reikt daarmee verder dan louter beleidsadvies, al blijft deze rol genuanceerd. Deelname leidt niet automatisch tot betrokkenheid bij projecten en de impact blijft in belangrijke mate afhankelijk van de mate van actieve inzet. Tegelijkertijd zijn er aanwijzingen dat BAG-leden in sommige gevallen dichter bij de projectpijplijn opereren. Zo hebben zeven bedrijven die lid zijn van de BAG contracten verkregen binnen Global Gateway-projecten.⁵⁶ Dit suggereert geen directe causaliteit, maar wijst er wel op dat deelname kan bijdragen aan een betere positionering ten opzichte van investeringskansen.

Voor lidstaten betekent dit dat vertegenwoordiging binnen de BAG van belang kan zijn voor de zichtbaarheid van nationale specialisten. Landen die actief deelnemen, via bedrijven of instellingen, brengen hun expertise en sectorale belangen nadrukkelijker onder de aandacht, wat de aansluiting tussen projecten en nationale capaciteiten kan versterken. Tegelijkertijd geldt dat deze voordelen niet automatisch optreden en mede afhangen van de mate waarin bedrijven en overheden gebruik maken van het platform.

Voor Nederland heeft de huidige beperkte aanwezigheid daarom mogelijk concrete implicaties. Sectoren waarin Nederland internationaal sterk is, zoals logistiek, energie-infrastructuur, watermanagement en high-tech, zijn minder zichtbaar in de discussies binnen de BAG. Dit kan de aansluiting tussen Global Gateway-projecten en Nederlandse expertise beperken. Daarbij kan de afwezigheid van een Nederlandse waarnemer een aanvullende factor zijn. Waarnemers beschikken over directe toegang tot informatie en kunnen een rol spelen in het vroegtijdig signaleren en ondersteunen van kansen voor bedrijven.⁵⁷

Daarnaast is er vanuit het maatschappelijk middenveld kritiek op de BAG, waarbij wordt gesteld dat het platform in de praktijk fungeert als een lobbykanaal voor grote corporates die profiteren van ontwikkelingsfinanciering.⁵⁸ Critici wijzen erop dat de vertegenwoordiging binnen de BAG voornamelijk bestaat uit grote, internationaal opererende bedrijven, terwijl kleinere ondernemingen beperkter vertegenwoordigd zijn en maatschappelijke organisaties en lokale stakeholders via aparte consultatiemechanismen betrokken worden. Hoewel er binnen het Global Gateway-kader ook platforms bestaan, zoals de Global Gateway Civil Society and Local Authorities Advisory Platform, zouden deze actoren in de praktijk minder directe toegang en invloed hebben dan de BAG.⁵⁹

Dit hangt samen met het karakter van de Business Advisory Group, die primair is ingericht om private sector expertise en investeringen te mobiliseren ten behoeve van Global Gateway.

Hierdoor zou het risico ontstaan dat de beleidsinput onevenredig wordt gekleurd door commerciële belangen van grote spelers, wat spanning kan opleveren met bredere publieke doelstellingen, zoals inclusieve ontwikkeling, lokale maatschappelijke participatie en duurzaamheid op de lange termijn.⁶⁰ Deze kritiek onderstreept het belang van transparantie, evenwichtige vertegenwoordiging en duidelijke waarborgen om te voorkomen dat de BAG primair als lobbyinstrument wordt gezien in plaats van als een gebalanceerd adviesplatform.

Samengevat kan de BAG worden gezien als een platform dat, ondanks zijn adviserende karakter, bijdraagt aan toegang tot informatie, beleidsinvloed en indirecte positionering richting projecten. In een context waarin Global Gateway zich ontwikkelt tot een steeds strategischer instrument, vormt actieve en goed gepositioneerde deelname daarmee een relevant aanvullend middel voor lidstaten om hun economische en geopolitieke belangen te ondersteunen.

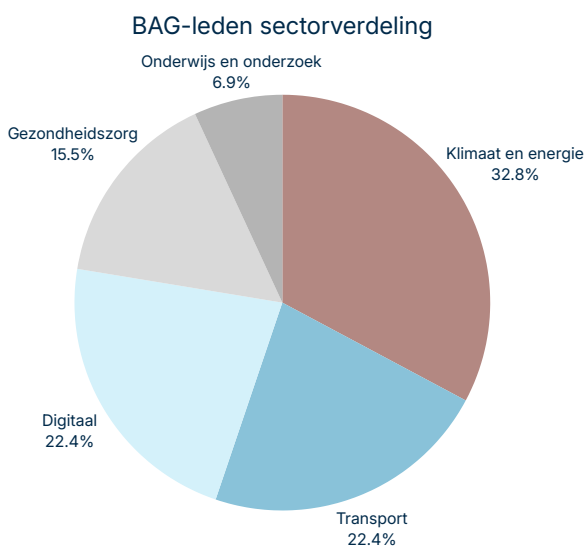
1.6.2 (Ir)relevantie van de BAG in de nieuwe Global Gateway context

In de context van de veranderde prioriteiten rijst de vraag in hoeverre de huidige inrichting van de BAG aansluit op deze verschuiving naar strategische autonomie en economische veiligheid. Het korte antwoord: niet erg goed.

De BAG is opgezet op basis van de vijf thematische pijlers van Global Gateway: klimaat en energie, transport, digitalisering, gezondheid en onderwijs.⁶¹

Deze sectorale benadering zorgt voor een brede vertegenwoordiging van het Europese bedrijfsleven en is relevant in het kader van Global Gateway als ontwikkelingsfinanciering onder DG INTPA, maar sluit in mindere mate aan op de strategische waardeketens die centraal staan in het huidige geopolitieke klimaat.

Dit is bij uitstek van toepassing op het terrein van kritieke grondstoffen. Hoewel deze een centrale rol spelen in Europese beleidsdocumenten rond strategische autonomie, zoals de Critical Raw Materials Act en ResourceEU, is de vertegenwoordiging van op dat vlak relevante bedrijven binnen de BAG in de huidige vorm beperkt. Van de 58 leden en 10 observerende leden is alleen het Franse mijnbouwbedrijf Eramet direct actief in de *upstream* grondstofketen. Daarmee ontbreekt een bredere vertegenwoordiging van bedrijven actief in mijnbouw, verwerking en raffinage.



Figuur 7. BAG-leden sectorverdeling.

Binnen de huidige samenstelling ligt de nadruk op de oorspronkelijke Global Gateway-sectoren, zoals hernieuwbare energiebedrijven, transport- en infrastructuurbedrijven, telecombedrijven, en farmaceutische ondernemingen (zie figuur 7).

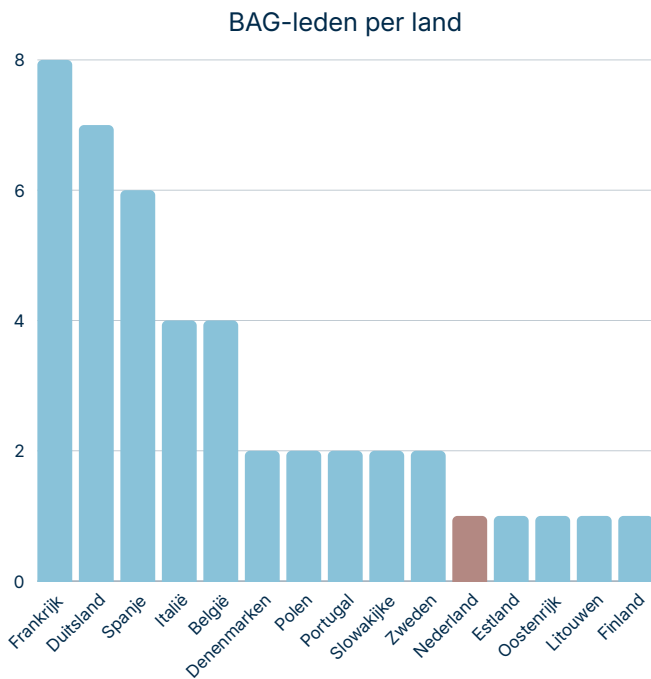
Hoewel deze sectoren relevant zijn vanwege hun downstream-gebruik van grondstoffen, ligt het strategische risico juist in midstream en upstream, waar toegang tot grondstoffen en halffabricaten wordt bepaald. De beperkte vertegenwoordiging van deze fase vormt daarmee een duidelijke blinde vlek binnen de BAG als geopolitiek instrument.

Dit onderstreept een breder punt: waar de BAG momenteel sectoraal is ingericht, vraagt een geopolitieke inzet van Global Gateway om een expliciete waardeketenbenadering. Daarbij is het van belang dat bedrijven worden betrokken die daadwerkelijk relevant zijn voor strategische doelstellingen. Dit kan variëren van bedrijven actief in de mijnbouw en verwerking tot sleutelspelers in kritieke technologieën die industriële capaciteiten hebben, zoals het Nederlandse ASML.

De BAG in zijn huidige vorm sluit slechts beperkt aan op de nieuwe geopolitieke ambities van het Global Gateway-instrument. Een sterkere focus op strategische waardeketens, met name op het gebied van kritieke grondstoffen en een gerichtere selectie van relevante bedrijven zijn een logische manier om deze aansluiting te verbeteren.

1.6.3 Nederlandse ondervertegenwoordiging in de BAG

Naast de wanverhouding tussen de samenstelling van de BAG en een geopolitiek strategisch Global Gateway zijn er ook tekortkomingen op puur Nederlands vlak. Nederland is namelijk relatief ondervertegenwoordigd in de BAG, zowel als je kijkt naar grootte van economie als ook inwonersaantallen. Grote landen als Frankrijk, Duitsland en Spanje zijn – zoals valt te verwachten – sterk vertegenwoordigd in de BAG, maar daarnaast zijn ook landen als Denemarken, Portugal en Zweden met meer bedrijven deelnemer.



Figuur 8. BAG-leden per land.⁶²

Met name opvallend dat België met vier BAG-leden aanwezig is, zeker in vergelijking met de Nederlandse vertegenwoordiging van enkel Philips. Het is onbekend of de proximateit tot Brussel hierin een rol speelt, of de Belgische overheid een sterkere rol heeft gespeeld in promotie, of dat er simpelweg meer of geschikte Belgische bedrijven hebben gesolliciteerd - maar duidelijk is dat België onevenredig sterk vertegenwoordigd is, in tegenstelling tot Nederland.

Nederland heeft bovendien geen Nederlandse waarnemer, terwijl deze relevant kunnen zijn voor een informatiepositie, zichtbaarheid richting de Commissie en ondersteuning van bedrijven uit hun achterban. Waarnemers nemen deel aan discussies, maar hebben geen stemrecht en nemen niet deel aan de formulering van aanbevelingen of adviezen.

Door zowel het relatieve gebrek aan Nederlandse BAG-leden als de afwezigheid van een waarnemer is Nederlandse expertise zoals logistiek, havens, watermanagement, hightech, maritieme dienstverlening en duurzame technologie beperkt zichtbaar binnen dit Europese overlegkanaal.

1.6.4 Aanbevelingen: benut de BAG strategischer binnen de Nederlandse Global Gateway-inzet

Nederland moet de BAG niet beschouwen als een losstaand Brussels overlegplatform, maar als een aanvullend kanaal binnen de bredere Nederlandse Global Gateway-inzet. Waar Team National vooral relevant is voor concrete projectontwikkeling en voorstellen richting de Investment Hub, bevindt de BAG zich meer aan de voorkant van het beleidsproces.

Binnen de BAG worden de ervaringen van de private sector, investeringsbarrières, sectorale prioriteiten en strategische knelpunten besproken. Daarmee biedt de BAG Nederland de mogelijkheid om vroegtijdig zicht te krijgen op de richting van Global Gateway en om Nederlandse expertise beter te verbinden aan Europese prioriteiten.

Deze rol wordt belangrijker nu Global Gateway steeds sterker wordt gekoppeld aan geopolitieke doelstellingen, zoals economische veiligheid, strategische autonomie en toegang tot kritieke grondstoffen. Tegelijkertijd sluit de BAG in haar huidige vorm nog onvoldoende aan op deze verschuiving. De samenstelling is grotendeels gebaseerd op de oorspronkelijke Global Gateway-sectoren, zoals klimaat en energie, transport, digitalisering, gezondheid en onderwijs. Hoewel deze sectoren relevant blijven, weerspiegelt de huidige inrichting nog niet de strategische waardeketens die centraal staan in de Europese agenda rond economische veiligheid. Dit geldt in het bijzonder voor kritieke grondstoffen, waar bedrijven actief in mijnbouw, verwerking en raffinage slechts beperkt vertegenwoordigd zijn.

Voor Nederland speelt daarnaast een tweede probleem. De Nederlandse vertegenwoordiging binnen de BAG is momenteel beperkt, terwijl Nederland juist beschikt over sterke bedrijven en instellingen op geopolitiek relevante terreinen.

Nederlandse expertise op het gebied van semiconductors en hightech, havenlogistiek, energie-infrastructuur, maritieme dienstverlening en watertechnologie is daardoor nog onvoldoende zichtbaar binnen dit Europese overlegkanaal.

Probleem: De huidige inrichting van de BAG sluit nog onvoldoende aan op de geopolitieke koers van Global Gateway. Strategische waardeketens, zoals kritieke grondstoffen en economische veiligheid, zijn beperkt vertegenwoordigd. Tegelijkertijd is de Nederlandse aanwezigheid binnen de BAG klein, ondanks Nederlandse expertise in sectoren die direct relevant zijn voor de Europese agenda rond strategische autonomie.

Aanbeveling I: Verbind de BAG sterker met kritieke grondstoffen en DG GROW

Nederland moet niet pleiten voor een volledige omvorming van de BAG tot een grondstoffenplatform. De BAG blijft waardevol als breed platform binnen Global Gateway voor de private sector. Wel moet de BAG sterker worden verbonden met EU-instrumenten die gericht zijn op strategische autonomie en economische veiligheid, met name de DG GROW-agenda rond kritieke grondstoffen, de Critical Raw Materials Act en ResourceEU.

Concreet kan Nederland pleiten voor structurele afstemming tussen DG INTPA, DG GROW en de Global Gateway Board wanneer BAG-discussies raken aan strategische waardeketens. Daarbij kan worden gedacht aan thematische sessies binnen de BAG over kritieke grondstoffen, verwerking, recycling, industriële toepassing, energie-infrastructuur en digitale connectiviteit. Op die manier kan de Global Gateway-benadering van partnerschap, infrastructuur en duurzame ontwikkeling beter worden verbonden met de DG GROW-agenda rond leveringszekerheid, industriële capaciteit en economische veiligheid.

Deze koppeling is met name relevant voor landen zoals Chili. Chili is belangrijk voor koper en lithium, maar past door het ontwikkelingsniveau niet vanzelfsprekend binnen klassieke ontwikkelingsfinanciering. Juist in dergelijke gevallen moet duidelijker worden hoe Global Gateway publieke ontwikkelingsdoelen, duurzame partnerschappen en Europese belangen met elkaar verbindt. Een sterkere koppeling tussen de BAG, DG GROW en ResourceEU kan helpen om deze afweging explicieter en coherenter te maken. Hierbij kan dubbel werk worden voorkomen door een goede onderlinge afstemming tussen de directoraten-generaal. Bestaande overleggen tussen DG GROW en Nederlandse bedrijven over grondstoffen bieden een aanvullende kans om Global Gateway beter te positioneren binnen discussies over strategische autonomie. Door deze bestaande structuren te integreren, kan Global Gateway bovendien bedrijven betrekken die nu al actief deelnemen aan deze gesprekken.

Aanbeveling II: Ontwikkel een gerichte Nederlandse BAG-positionering

Nederland moet zich actiever voorbereiden op toekomstige BAG-selectierondes. De huidige Nederlandse aanwezigheid is beperkt tot Philips, terwijl Nederland beschikt over meer-dere bedrijven en instellingen die relevant kunnen zijn voor Global Gateway. Team National zou daarom eerst moeten bepalen welke Nederlandse partijen inhoudelijk aansluiten bij een meer geopolitieke BAG.

Deze selectie moet zich richten op Nederlandse expertise die direct aansluit bij Europese strategische autonomie en economische veiligheid. Daarbij gaat het vooral om semiconductors en hightech, havenlogistiek, energie-infrastructuur, maritieme dienstverlening en watertechnologie. Partijen zoals ASML en Port of Rotterdam zouden daarbij nadrukkelijker in beeld moeten komen.

ASML is relevant vanwege de koppeling met kritieke technologie, semiconductors en Europese industriële autonomie. De relevantie van Port of Rotterdam komt voort uit de rol van havens in de logistiek en energie- en grondstoffenstromen. TenneT sluit aan vanwege zijn centrale rol in het beheer van grensoverschrijdende elektriciteitsnetwerken en de integratie van hernieuwbare energie binnen de Europese energietransitie.

Het doel is niet om zoveel mogelijk Nederlandse bedrijven in de BAG te krijgen, maar om de juiste Nederlandse spelers strategisch te positioneren. Daarom moet centraal staan welke Nederlandse bedrijven inhoudelijk relevant zijn voor de BAG en op welke manier zij kunnen bijdragen aan de Europese agenda rond economische veiligheid en strategische autonomie.

Aanbeveling III: Benader strategisch relevante bedrijven actief en ondersteun hun kandidaatstelling

Wanneer duidelijk is welke Nederlandse bedrijven strategisch relevant zijn, moet Team National deze partijen actief benaderen om BAG-deelname te verkennen. Deze stap gaat niet over de inhoudelijke selectie van bedrijven, maar over de praktische uitvoering: hoe worden geselecteerde partijen geïnformeerd, overtuigd en ondersteund richting een mogelijke kandidaatstelling?

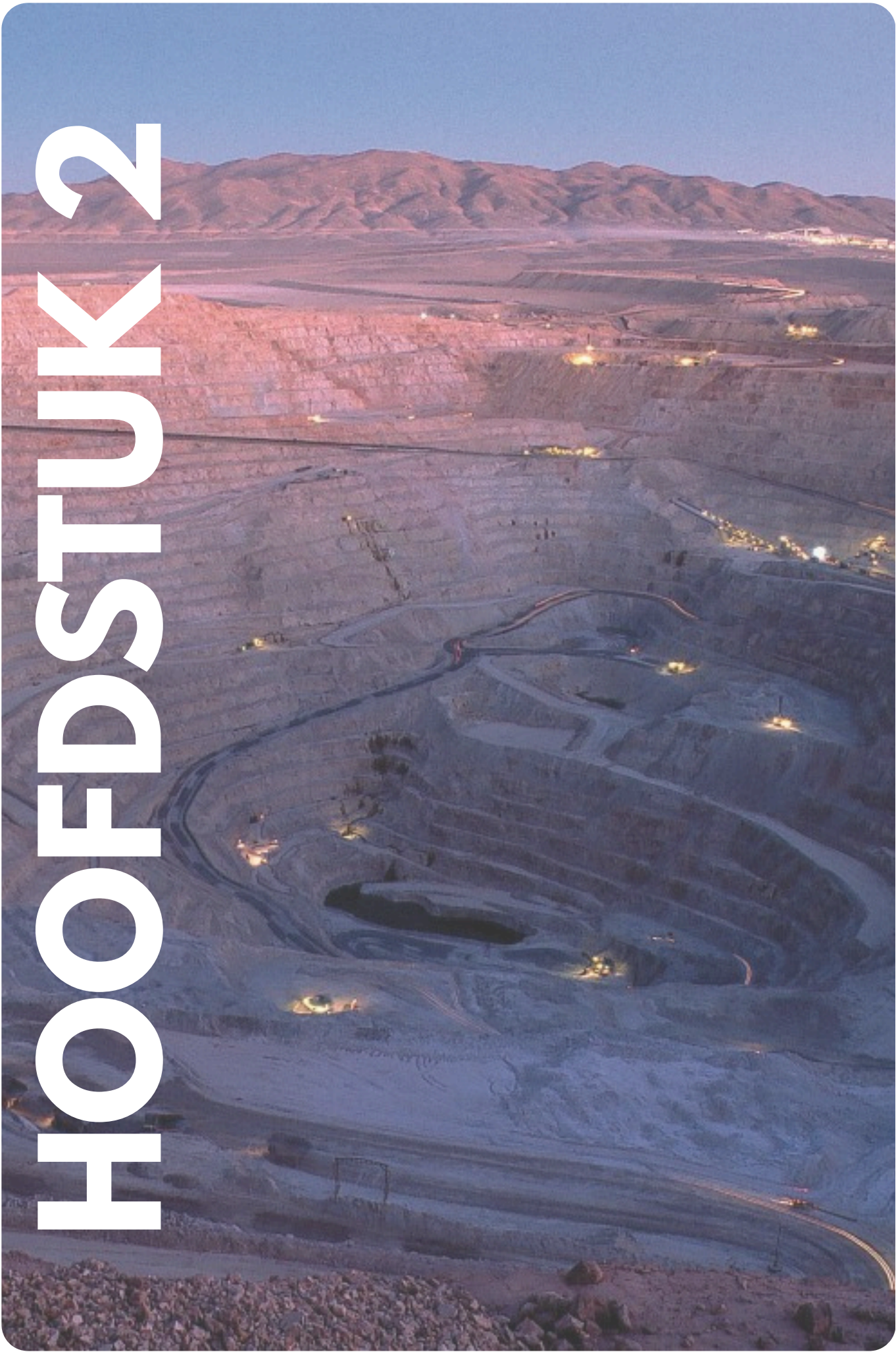
Team National kan dit doen via gerichte gesprekken met geselecteerde bedrijven, sectororganisaties en bestaande publiek-private netwerken. Daarbij moet duidelijk worden uitgelegd wat de BAG is, hoe zij zich verhoudt tot de Global Gateway Investment Hub, welke strategische waarde deelname kan hebben en hoe het selectieproces werkt. Dit is belangrijk, omdat relevante bedrijven zich waarschijnlijk niet vanzelfsprekend kandidaat zullen stellen wanneer de rol, voordelen en procedures van de BAG onvoldoende duidelijk zijn.

Een korte BAG-notitie kan hierbij ondersteunend werken. Deze notitie moet helder uitleggen wat de BAG doet, welke typen bedrijven kansrijk zijn, hoe kandidaatstelling werkt en waarom deelname strategisch relevant kan zijn. Daarbij kan Philips voorzichtig als bestaand Nederlands voorbeeld worden genoemd, zonder te suggereren dat deelname automatisch leidt tot concrete projectvoordelen. Op basis van de huidige informatie is het namelijk te vroeg om te beoordelen of Philips tastbare voordelen uit Global Gateway haalt.

Daarnaast kan binnen Team National een vast aanspreekpunt worden aangewezen voor bedrijven die deelname overwegen. Dit aanspreekpunt kan ondersteuning bieden bij vragen over timing, selectiecriteria en positionering. Daarmee wordt BAG-deelname niet alleen zichtbaarder, maar ook concreter en toegankelijker voor Nederlandse bedrijven die strategisch relevant zijn.

Op die manier kan Nederland de BAG benutten als strategisch kanaal binnen Global Gateway: niet als vervanging van Team National of de Investment Hub, maar als aanvullend platform om Nederlandse capaciteiten zichtbaarder te maken, Europese prioriteiten wat betreft waardeketens beter te agenderen en Global Gateway sterker te verbinden met de geopolitieke koers van de EU.

HOOFDSTUK 2



CHILI EN INTERNATIONALE SAMENWERKING

Hoofdstuk 1 beschrijft de huidige invulling, ontwikkeling en potentie van Global Gateway. Bij een nieuwe richting van het instrument wordt ook gekeken naar nieuwe partners. Zoals vermeld in de introductie zien wij Chili als grote grondstofproducent en stabiele democratie met gedeelde waarden als een goed voorbeeld hiervan. Om de kansen van Europese samenwerking met Chili in kaart te brengen, beschrijft hoofdstuk 2 als eerst de structuur van de Chileense mijnbouwsector: welke grondstoffen staan centraal, welke rol speelt de Chileense overheid, en wat zoekt Chili in buitenlandse partners?

Vervolgens wordt gekeken naar hoe andere landen hun positie in Chili hebben opgebouwd en wat Europa daarvan kan leren. Tot slot wordt de huidige Europese en Nederlandse aanwezigheid in Chili geanalyseerd, inclusief de bestaande Global Gateway-projecten en de coördinatieproblemen die verdere samenwerking in de weg staan.

2.1 Mijnbouw als levensader van de Chileense economie

De mijnbouwsector is een cruciaal onderdeel van de Chileense economie en is goed voor meer dan 18% van het BBP en zelfs meer dan 55% van de totale export.⁶³ Koper speelt hierin verreweg de grootste rol; Chili is de grootste koperproducent ter wereld en koper is haar grootste exportproduct. In 2025 werd voor meer dan € 33 miljard aan kopererts en ruim € 15 miljard aan geraffineerd koper geëxporteerd.⁶⁴ Hiervan ging overigens respectievelijk meer dan 65% en 15% naar China, Chili's grootste exportpartner, wat een indicatie geeft van de Chinese dominantie in de verwerking van koper. Verder heeft het staatsbedrijf Codelco een belangrijke rol in de Chileense mijnbouwsector en aandelen in veel mijnen.

2.1.1 De lithium- en koperstrategie van de Chileense staat

De regulerende rol van de Chileense overheid is terughoudend in koper en sturend in lithium. In de kopersector beperkt de overheid zich vooral tot het afgeven van mijnbouwconcessies aan private partijen. Naast Codelco zijn er honderden bedrijven van verschillende omvang actief in de sector.⁶⁵ De handel in koper verloopt via een liquide markt, via voornamelijk Australische, Canadese en Zwitserse grondstoffenhandelaars.⁶⁶ Het grootste gedeelte van het koper-concentraat wordt op dit moment naar China verscheept om daar te worden gesmolten. De Chileense overheid heeft de ambitie om de eigen schone smeltcapaciteit te vergroten en daarmee ook de raffinage meer in eigen land te laten plaatsvinden.⁶⁷

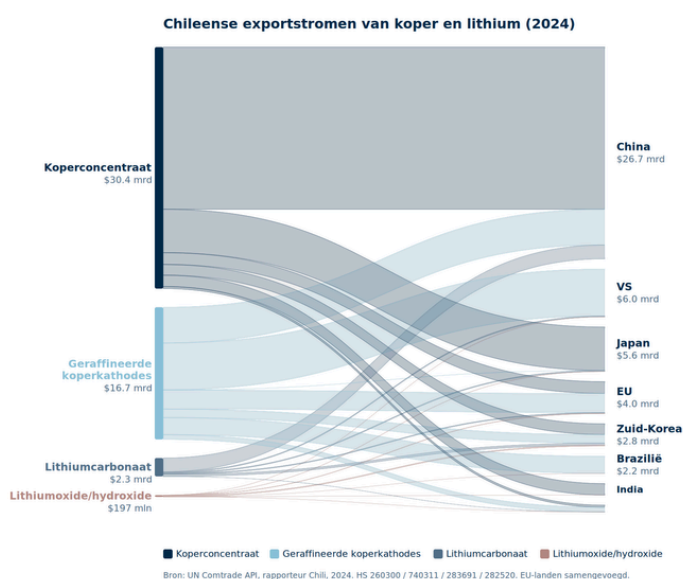
De lithiumsector wordt door de Chileense overheid strenger gereguleerd dan de kopersector. Dit is het gevolg van de Nationale Lithium Strategie waarin de Chileense overheid de regie over de lithiumproductie op zich heeft genomen.⁶⁸ In tegenstelling tot de kopermarkt gaat de Chileense overheid in de lithiummarkt eerder zelf een samenwerking met buitenlandse partijen aan. Hierbij is de Chileense overheid de grootste belanghebbende in de sector.⁶⁹

Chili is trots op haar vrije markteconomie en dit is ook leidend bij het uitgeven van tenders. Elk voorstel wordt beoordeeld op verschillende vereisten en op basis daarvan wordt de uiteindelijke projectwinnaar gekozen. Wel hecht de Chileense overheid, net als de EU, veel waarde aan de relatief hoge duurzaamheids- en mensenrechtenstandaarden die zij hanteert in de mijnbouwsector. Hierdoor wordt de EU gezien als een sterke mogelijke partner voor projecten, mits de projectvoorstellen op andere vlakken ook competitief zijn.

De Nationale Lithium Strategie maakt de Chileense prioriteiten expliciet.⁷² Van de zeven gepubliceerde doelstellingen zijn drie in het bijzonder relevant voor Europese samenwerking, die hieronder worden toegelicht:

- Technologische ontwikkeling: bevorderen van technologische innovatie en productieve ketenverbindingen. Europese technologiebedrijven en kennisinstellingen kunnen hier een concrete meerwaarde hebben.
- Diversificatie: het betrekken van nieuwe actoren voor een competitieve en transparante markt. Een expliciete uitnodiging voor potentiële partners.
- Economische Diversificatie: bijdragen aan economische diversificatie en groei door een geavanceerde positie in de lithium-waardeketen.⁷³ Dit sluit direct aan op de Europese diversificatiedoelstellingen.

De Chileense overheid is dus op zoek naar nieuwe partners in de koper- en lithiumextractie die dezelfde hoge standaarden waarborgen en met nieuwe kennis kunnen komen.



Figuur 9. Chileense exportstromen van koper en lithium.

De Chileense overheid is op zoek naar stabiele handels- en investeringspartners, met een sterke voorkeur voor langetermijnsamenwerkingen die waarde toevoegen aan de Chileense economie.⁷⁰ Door intensiever samen te werken met internationale partners hoopt Chili in ruil voor een toevoer van grondstoffen buitenlandse kennis en innovatie binnen te halen en zo de binnenlandse industrie naar een hoger niveau te tillen – ofwel het opwaarderen van de waardeketen.⁷¹

2.2 Internationale actoren in de Chileense mijnbouw

Terwijl Global Gateway en de EU-grondstoffenstrategie nog vorm krijgen, zijn andere landen al jaren actief in de Chileense mijnbouw. Inzicht in deze spelers en hun strategie biedt realistisch inzicht in het handelingsperspectief van de EU. Dit subhoofdstuk behandelt eerst de grootmachten China en de Verenigde Staten. Daarna volgen Japan, Canada, Australië en Zuid-Korea. Deze tweede groep landen is het meest relevant voor Nederland, omdat ze tevens beperkt zijn in kapitaal of grondstoffen en hun positie hebben opgebouwd door creatief te handelen. Wat werkt in hun aanpak, wat kunnen wij daarvan leren, en waar zitten kansen die verder moeten worden onderzocht?

2.2.1 China

China speelt vooral een dominante rol als afzetmarkt en verwerker binnen mondiale waardeketens voor koper en lithium en heeft daarnaast strategische eigendomsbelangen, onder meer via Tianqi's belang in SQM.⁷⁴ De Verenigde Staten zijn minder dominant als afzetmarkt, maar wel relevant via mijnbouwbedrijven, investeringen en eigendomsposities, zoals Freeport-McMoRan in El Abra.⁷⁵ Tegelijk moet hun rol niet worden overschat: de Chileense staat blijft een centrale speler via Codelco en ook bedrijven uit onder meer Australië, het Verenigd Koninkrijk, Canada en Zwitserland hebben sterke posities in de Chileense mijnbouw.⁷⁶ De kern is daarom niet dat China en de VS de Chileense mijnbouw volledig in handen hebben, maar dat zij via afname, financiering, eigendom en geopolitieke strategie veel sterker geïntegreerd zijn dan de meeste Europese actoren.

De relatie tussen China en Chili wordt gekenmerkt door een langdurige en steeds verder verdiepte economische samenwerking, waarin grondstoffen een centrale rol spelen.

China is uitgegroeid tot de belangrijkste handelspartner van Chili en heeft zich sterk geïntegreerd in de Chileense mijnbouwsector, zowel in koper als lithium.⁷⁷ China maakt gebruik van een combinatie van goedkope staatsfinanciering, geïntegreerde waardeketens en langjarige contractuele afspraken, wat het land in staat stelt grondstoffen goedkoop te verkrijgen.⁷⁸ Doordat Chinese bedrijven in strategische sectoren vaak toegang hebben tot staatsfinanciering, subsidies en andere vormen van publieke risicodeling, kunnen zij in sommige gevallen tegen lagere kapitaalkosten opereren dan westerse concurrenten. Dit versterkt hun concurrentiepositie, vooral in kapitaalintensieve en risicovolle schakels van de kritieke grondstoffenketen.⁷⁹ Toch is deze dominantie niet absoluut. In 2025 werden bijvoorbeeld investeringsplannen van BYD en Tsingshan geannuleerd vanwege dalende lithiumprijzen. Dit illustreert dat zelfs de Chinese aanpak kwetsbaar is voor binnenlandse beleidswijzigingen en internationale marktvolatiliteit.⁸⁰ Desondanks blijft de Chinese strategie effectief in het veiligstellen van langetermijntoegang tot kritieke grondstoffen.

2.2.2 De Verenigde Staten

De Verenigde Staten hebben een sterke en kapitaalintensieve positie opgebouwd in de Chileense mijnbouwsector. Deze dominantie is primair gebaseerd op directe investeringen, technologische superioriteit en een gunstig institutioneel kader. In tegenstelling tot veel andere landen kenmerkt de Amerikaanse aanpak zich door relatief beperkte structurele samenwerking met andere staten in derde landen. Dit betekent dat de VS minder gebruikmaken van internationale risicospreiding en coördinatie met gelijkgestemde partners. Dit vergroot hun flexibiliteit, maar beperkt hun geopolitieke voetafdruk in multilaterale samenwerking.

Waar andere landen inzetten op consortia, cofinanciering en gedeelde risico's, opereren Amerikaanse bedrijven vaker zelfstandig of in bilaterale structuren. Dit wordt mede mogelijk gemaakt door de schaal van Amerikaans privaat kapitaal en toegang tot diepe financiële markten.⁸¹

2.2.3 Japan

Door het vrijwel volledig ontbreken van natuurlijke hulpbronnen is Japan sterk afhankelijk van de import van kritieke grondstoffen, waaronder koper, lithium en zeldzame aardmetalen. Dit spanningsveld heeft ertoe geleid dat Japan toegang tot grondstoffen expliciet benadert als onderdeel van economische veiligheid en een geïntegreerde grondstoffenstrategie voor de lange termijn heeft ontwikkeld.⁸² Daarmee biedt Japan het meest relevante referentiemodel voor de EU.

Een kernrol binnen deze strategie wordt vervuld door de *Japan Organization for Metals and Energy Security (JOGMEC)*.⁸³ Deze publieke instelling fungeert als strategisch instrument van de Japanse overheid om risico's in de vroege fasen van mijnbouwprojecten te mitigeren. JOGMEC participeert in exploratie- en ontwikkelingsprojecten met een hoog risicoprofiel en creëert daarmee een gunstige uitgangspositie voor latere betrokkenheid van Japanse private ondernemingen. Bij succesvolle ontwikkeling worden deze posities vaak gedeeltelijk overgedragen aan commerciële partijen, waardoor een structurele koppeling ontstaat tussen publieke risicodragende capaciteit en private investeringskracht.

Binnen deze strategie neemt Chili een centrale plaats in. Japanse bedrijven en instanties zijn actief in de Chileense koperindustrie via minderheidsbelangen en joint ventures in meerdere grootschalige mijnbouwprojecten. Dit verschaft Japan niet alleen toegang tot fysieke grondstoffenstromen via langjarige afnamecontracten, maar ook invloed op de bedrijfsvoering en operationele besluitvorming.⁸⁴

In de lithiumsector is deze verankering minder ver gevorderd, maar positioneert Japan zich actief via beleidsmatige samenwerking, financieringsinstrumenten en technologische partnerschappen, met het oog op toekomstige deelname binnen het door de Chileense staat geleide ontwikkelingsmodel.⁸⁵

Een aanvullend kenmerk van de Japanse benadering is de nadruk op samenwerking met gelijkgestemde landen, waaronder Canada, Australië en Zuid-Korea. In de praktijk vertaalt dit zich in gezamenlijke investeringen, cofinancieringsstructuren en multilaterale consortia in derde landen. Japan heeft verder ook laten zien dat het interesse heeft in samenwerking met de EU. Zo werd de Japan-France Roadmap in Critical Materials begin april ondertekend, een samenwerking tussen JOGMEC, Iwatani Corporation en Franse partners, gericht op het Caremag-project in Zuid-Frankrijk voor de raffinage van zeldzame aardmetalen.⁸⁶ Het verdrag bevat ook samenwerking in derde landen en ontwikkelingen in recyclingtechnologie. Het is dus niet alleen een samenwerkingsverdrag in een specifieke mijn, maar een langdurig samenwerkingsverband op meerdere vlakken.⁸⁷ Dit laat zien dat Japan Europa ziet als mogelijke samenwerkingspartner op het gebied van kritieke grondstoffen.

2.2.4 Canada

Canada is een belangrijke speler in de Chileense mijnbouw, vooral door de combinatie van mijnbouwexpertise, gespecialiseerde kapitaalmarkten en een groot netwerk van *junior mining companies*. Canada is bovendien de thuisbasis van ongeveer de helft van alle beursgenoteerde mijnbouw- en exploratiebedrijven ter wereld, wat de centrale positie van Canadese kapitaalmarkten in de mondiale mijnbouwsector onderstreept.⁸⁸ Deze bedrijven spelen vaak een belangrijke rol in de vroege fase van mijnbouwprojecten: zij identificeren kansrijke concessies, voeren exploratie uit en brengen projecten richting technische en financiële haalbaarheid.

Daarmee nemen zij risico's in fases waarin grote mijnbouwbedrijven of institutionele financiers nog terughoudend zijn.⁸⁹ De Canadese overheid ondersteunt dit ecosysteem via beleid gericht op kritieke grondstoffen, exploratie, infrastructuur, innovatie en internationale samenwerking.⁹⁰

Canada's positie in Chili moet daarom niet alleen worden gezien als aanwezigheid van individuele bedrijven, maar als onderdeel van een breder ecosysteem van kapitaal, expertise en projectontwikkeling. Juist doordat Canadese partijen vroeg in projecten betrokken zijn, kunnen zij later ook makkelijker internationale partners aantrekken voor financiering, risicodeling en verdere ontwikkeling. Dat maakt Canada relevant voor Nederland en de EU: niet omdat Canada de Chileense mijnbouwsector controleert, maar omdat het laat zien hoe vroege betrokkenheid bij projectontwikkeling kan uitgroeien tot strategische invloed binnen waardeketens.

Canada heeft in Chili een geschiedenis van samenwerking met andere landen. Een voorbeeld hiervan is de Quebrada Blanca mijn in de Atacama woestijn. Het is een van de meest productieve kopermijnen in Chili en werd in 2023 uitgebreid. De aandelen van deze mijn zijn voor 60% in handen van het Canadese Teck Resources Limited en voor 30% in handen van het Japanse bedrijf Sumitomo Metal Mining Limited en de Japanse Sumitomo Corporation. De overige 10% is in handen van het Chileense Codelco. De grote expansie is dan ook gefinancierd vanuit de Canadese en Japanse partijen en de verwerving van 30% van de aandelen door Sumitomo was ook met deze expansie in gedachten. De samenwerking laat zien dat, met het oog op spreiding van risico, er landen zijn die naar elkaar kijken als ze op zoek zijn naar betrouwbare partners.⁹¹

Op EU-niveau is Canada een belangrijke samenwerkingspartner. Dit vertaalt zich ook naar de grondstoffensector.

Zo heeft de overheid van Canada een Letter of Intent ondertekend met de European Investment Bank op 2 maart 2026 over de bestaande EU-Canada Strategic Partnership on Raw Materials.⁹² Dit verdrag gaat voornamelijk over kennisuitwisseling in de kritieke grondstoffensector en de rol van de EIB in de mijnbouw in Canada. In het verdrag wordt niet ingegaan op samenwerking in derde landen zoals Chili. Wel toont het dat Canada de EU ziet als een betrouwbare partner met wie zij samen kunnen werken.

2.2.5 Zuid-Korea

Zuid-Korea is een relatief kleinere speler in de mijnbouw maar is actief bezig met het vergroten van haar invloed. Zuid-Korea focust zich in Chili voornamelijk op lithium, gezien Zuid-Korea erg actief is in de productie van batterijen, wat wordt gedaan door bijvoorbeeld het bedrijf Samsung. Ze zijn bezig met het ontwikkelen van strategieën om lithium op een duurzame manier te winnen, waar actief met Chili naar wordt gekeken. Er is een sterke kennisuitwisseling tussen beide landen op het gebied van lithium, zo creëerde de Chileense Nationale Lithium Strategie een kans voor samenwerking in een lithiumproject.⁹³ Het Zuid-Koreaanse POSCO was een goede kandidaat, maar het project ging uiteindelijk naar het Brits-Australische Rio Tinto.⁹⁴ Zuid-Korea doet dus biedingen die serieus worden overwogen, terwijl ze niet noodzakelijk worden gezien als grote speler in de mijnbouw.

Op EU-niveau is de dialoog met Zuid-Korea recentelijk zichtbaar toegenomen. In april 2026 werd de eerste strategische dialoog over handel, supply chains en technologie gehouden tussen de EU en Zuid-Korea.⁹⁵ Onderdeel van het gesprek waren de mogelijk gezamenlijke doelen op het gebied van strategische autonomie, waaronder kritieke grondstoffen en de ontwikkeling van een strategisch partnerschap tussen EU-Korea om deze doelen te bereiken.⁹⁶

2.2.6 Australië

Australië heeft net als Chili een zeer omvangrijke mijnbouwsector en heeft dus erg veel kennis van de sector, die zij graag in het buitenland inzet. In Chili wordt dan ook intensief samengewerkt tussen Australische bedrijven en de Chileense overheid. Toen Chili op zoek ging naar investeerders voor nieuwe lithiumprojecten, als onderdeel van hun Nationale Lithium Strategie, was het Rio Tinto dat deze biding won.⁹⁷ Rio Tinto is een deels Australisch bedrijf en een deels Brits bedrijf. Rio Tinto is niet het enige grote Australische bedrijf actief in Chili. BHP, het grootste mijnbouwbedrijf ter wereld, is ook afkomstig uit Australië. Het heeft meer dan de helft van de Escondida mijn in handen, de grootste mijn ter wereld.⁹⁸ Ze hebben de grondstoffen uit deze mijnen, door hun eigen mijnbouw, niet direct zelf nodig; deze grondstoffen worden dus doorverkocht. Australische bedrijven werken graag samen dankzij hun gedeelde kennis.

Doordat deze mijnbouwprojecten van zo'n groot formaat zijn, werkt Australië veel samen met bedrijven uit andere landen. Zo zijn veel van hun samenwerkingen met Chileense bedrijven, maar ze werken ook samen met andere spelers. De Escondida mijn is bijvoorbeeld ook voor 10% van het Japanse JECO Corp. Doordat Australië zelf ook veel kritieke grondstoffen heeft, is er al een concreet samenwerkingsverband op dit onderwerp. Het Memorandum of Understanding uit 2024 legt de samenwerking in kritieke grondstoffen vast.⁹⁹ In november 2025 is dit verder geconsolideerd in een Declaration of Intent vanuit de EIB en de Australische overheid.¹⁰⁰ De samenwerking met Australië op het gebied van kritieke grondstoffen is dus al redelijk ver gevorderd en staat dus mogelijk open voor een samenwerking in Chili.

2.3 Lessen voor Nederland en de EU

De casussen hierboven beschreven zijn voor de Europese Unie en de Nederlandse overheid relevant. De landen die worden besproken hebben niet allemaal dezelfde aanpak, maar hebben wel allemaal actief, vroegtijdig en intensief geïnvesteerd in het versterken van hun strategische autonomie door posities in te nemen binnen de waardeketens van Chili betreffende kritieke grondstoffen. Door te kijken naar andere spelers kan de Nederlandse inzet worden versterkt.

2.3.1 Aanbeveling samenwerking in Chili

De analyse van het internationale speelveld levert twee lessen op:

1. JOGMEC als voorbeeld voor het dragen van publiek risico

De institutionele inrichting en strategische coördinatie van Japan, met JOGMEC als geïntegreerd sourcing- en investeringsagentschap, bieden een concreet model voor de wijze waarop publieke en private actoren structureel kunnen samenwerken. Dit model dient als inspiratie voor Europese initiatieven zoals het RESourceEU-plan, dat beoogt de huidige versnippering tussen lidstaten te verminderen en strategische autonomie te versterken.

2. Samenwerking is de norm voor middelgrote spelers

In Chili focussen Canada, Zuid-Korea en Australië zich veel op kennisuitwisseling. Naast kapitaal laten deze partijen zien dat ze openstaan voor een structurele samenwerking op de lange termijn met als doel duurzame mijnbouw.

Het zijn voornamelijk de Verenigde Staten en China die met veel kapitaal komen en de mogelijkheid hebben om een investering alleen te dekken, maar dat betekent niet dat zij de exclusieve spelers zijn in Chili. Andere landen met veel kennis zoeken elkaar vaak op om samen te investeren. Samen is het voor hen mogelijk om een grote aanwezigheid te hebben in de Chileense mijnbouw zonder al het kapitaal altijd zelf te moeten aanleveren. Op basis van het geschetste beeld, doen we de volgende aanbeveling:

Probleem: Andere landen buiten de Europese Unie werken samen zonder Europa, omdat het nog geen actieve partner is.

Aanbeveling I: Zoek samenwerking in Chili met gelijkgestemde externe landen

Buiten de samenwerking tussen Europese landen zijn er nog andere mogelijkheden. De EU is niet de enige die streeft naar strategische autonomie.

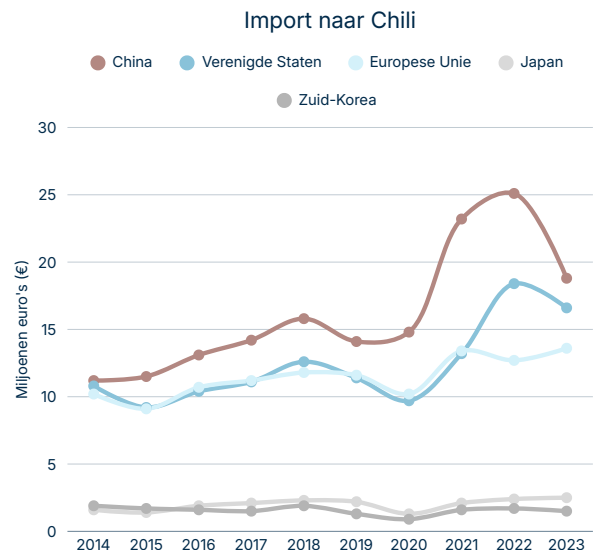
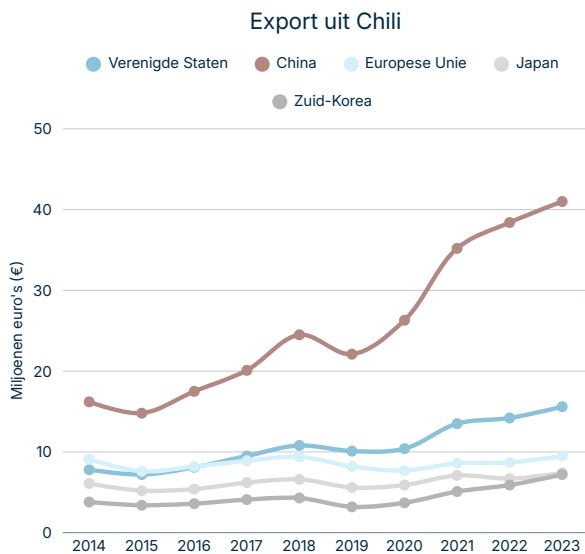
Het gebruik van de kritieke grondstoffenvoorraad voor politieke doeleinden is andere partijen met aandeel in de mijnbouw niet ontgaan. Er zijn landen met bedrijven die niet de volledige capaciteit hebben om een mijnbouwproject door te zetten en daarin op zoek zijn naar partners. Hieronder vallen bijvoorbeeld Australië, Canada, Japan en Zuid-Korea. Deze landen hebben veel mijnbouwkennis en al bestaande projecten in Chili en streven ook naar strategische autonomie. Ook in de rest van Zuid-Amerika worden al samenwerkingen op het gebied van mijnbouw voorbereid met landen zoals Canada.¹⁰¹

Het is daarom onze aanbeveling om deze partijen op te zoeken en hiermee in gesprek te gaan over mogelijke samenwerking. Dit kan een taak zijn voor de later in dit hoofdstuk verder uitgewerkte kritieke grondstoffen-specialist binnen Global Gateway. Zo kan er bijvoorbeeld contact worden gezocht met Canadese *junior mining* bedrijven, zodat er vroegtijdig kan worden aangesloten bij nieuwe mijnbouwprojecten.

2.4 De Europese Unie in Chili

Naast de bestaande handelsafspraken tussen de EU en Chili is de EU als geheel de grootste buitenlandse investeerder in Chili. De Europese investeringsaanwezigheid in Chili is in de afgelopen jaren sterk toegenomen. Waar de Amerikaanse investeringen al eerder een relatief hoog en stabiel niveau hadden, is de Europese investeringsvoorraad vooral sinds 2012 duidelijk gegroeid. Rond 2023 bereikte Europese investeringen zelfs het hoogste niveau tot nu toe. Dat wijst erop dat Chili voor Europese investeerders steeds aantrekkelijker is geworden.

Ook op het gebied van handel is de EU een grote partner voor Chili. In 2023 bedroeg de EU-export naar Chili € 14 miljard, terwijl de EU-import uit Chili € 10 miljard bedroeg. De EU had daarmee een handelsoverschot van ongeveer € 4 miljard. Dat overschot bestaat al langere tijd en is in het afgelopen decennium zichtbaar gebleven in zowel goederen als diensten. De meerderheid van de Europese export naar Chili bestaat uit goederen: ongeveer 76% van de export bestaat uit goederen en 24% uit diensten. Ook aan de invoerzijde domineren goederen: ongeveer 83% van de EU-invoer uit Chili bestaat uit goederen.



Figuur 10. "Andere grote handelspartners van Chili," uit SEO economisch onderzoek, *Handelsprofiel EU-Chili en Nederland-Chili*, (2025).

De EU is de grootste buitenlandse investeerder in Chili, heeft een brede en groeiende economische aanwezigheid en onderhoudt een omvangrijke handelsrelatie met een structureel overschot. Tegelijkertijd blijft de aard van deze relatie asymmetrisch: de EU levert vooral industriële goederen en diensten, terwijl Chili voor Europa vooral van belang is als leverancier van grondstoffen, metalen, chemische inputs en landbouwproducten. Juist in die complementariteit ligt de kern van de economische relatie tussen Chili en de EU.

De Europese Unie heeft ondanks deze positie een beperkte invloed op Chileense mijnbouw. Zoals besproken in sectie 2.2 hebben andere landen een sterkere positie in de Chileense mijnbouw door een combinatie van verschillende strategieën: eigendomsbelangen in Chileense mijnen, afname- overeenkomsten, kennisuitwisseling en directe investeringen. De Europese Unie heeft tot nu toe weinig gebruik gemaakt van dergelijke strategieën in Chili. Dit beperkt Europese invloed in de Chileense mijnbouw.

2.4.1 Global Gateway in Chili

De EU heeft op dit moment vier Global Gateway vlaggenschip-projecten aangewezen in Chili.¹⁰² Deze zijn weergegeven in tabel 2. De tabel toont de voortgang in de relevante onderwerpen: grondstoffen, groene waterstof, infrastructuur en verbindingen. Zoals te zien is er tot nu toe vooral gepraat, zonder concreet resultaat.

Ook is Chili betrokken bij internationale projecten van de Global Gateway. Zo is Chili een van de Latijns-Amerikaanse landen betrokken bij het regionale Digital Alliance Framework.¹⁰³ Het land wordt aangesloten op de BELLA-netwerkkabel die tussen Europa en Latijns-Amerika gaat lopen. Daarnaast kunnen Chileense bedrijven meedoen aan de EU-LAC Digital Accelerator, een mechanisme dat het ontstaan van joint ventures tussen startups en bedrijven uit Latijns-Amerika en de EU ondersteunt.¹⁰⁴

Project	Startjaar	Betrokken Europese landen en/of organisaties	Doelstelling	Voortgang
Ontwikkeling van waardeketens voor kritieke grondstoffen voor lithium en koper in Chili en Argentinië. ¹⁰⁵	2023	Nederland, Spanje, Finland, Frankrijk, Duitsland, Europese Investeringsbank, Europese Commissie	Het verder ontwikkelen van de waardeketens voor kritieke grondstoffen zoals lithium en koper in Argentinië en Chili.	Implementatie van memoranda van overeenstemming en routekaarten om een betere integratie van duurzame grondstoffenwaardeketens te bewerkstelligen.
De productie van groene waterstof in Chili. ¹⁰⁶	2023	Nederland, Oostenrijk, Denemarken, Spanje, Finland, Italië, Frankrijk, Duitsland, Europese Commissie	Het verminderen van de koolstofuitstoot in Chili, creatie van 'groene' banen en kansen voor de Chileense en Europese private sector, het voorzien in de Europese behoefte aan groene waterstof.	Er heeft een energiedialoog met Chili plaatsgevonden.
De bevordering van energie-integratie in het Andesgebied: elektriciteitsverbinding tussen Peru en Chili. ¹⁰⁷	2025	Spanje	De koppeling van de elektriciteitsnetten van Peru en Chili.	Start van een onderzoek naar harmonisatie van regelgeving.
Copernicus' regionaal centrum voor Latijns-Amerika, gevestigd in Chili. ¹⁰⁸	2023	Europese Commissie	Het delen van kennis en ervaring op het gebied van aardobservatie.	Copernicus LAC Chili heeft verbeterde versies van zijn Land-Cover-Land-Use- diensten en Urban Atlas voor de LAC- regio beschikbaar gesteld.

Tabel 2. Vlaggenschip projecten in Chili.

2.4.2 Aanbeveling Europese coördinatie in Chili

In theorie vormt de EU-delegatie de verbindende factor, in de praktijk opereren de meeste lidstaten met eigen budgetten, eigen prioriteiten en eigen netwerken, zonder structurele informatie-uitwisseling.¹⁰⁹ Dit heeft drie concrete gevolgen:

1. Potentiële projecten die bij de ene ambassade bekend zijn, worden niet altijd gedeeld met andere ambassades of de EU-delegatie
2. Er is geen centraal Europees aanspreekpunt voor potentiële samenwerkingspartners in Chili
3. Een centraal orgaan dat Europese consortia kan opzetten voor projecten in Chili ontbreekt

Dit is een gevolg van hoe de instituties op dit moment zijn ingericht en bemand.

De rapportagedruk bij EU-delegaties ligt hoog en de handelsafdeling van de EU delegatie in Santiago bestaat uit drie medewerkers, die verantwoordelijkheid dragen voor alle onderwerpen.¹¹⁰

Om de vernieuwde strategische samenwerking tussen de EU en Latijns-Amerika onder MERCOSUR en het Interim Trade Agreement tussen de EU en Chili actief te benutten, is daarom een verdere vertaling van intenties naar operationele capaciteit nodig. De aanpak op het gebied van kritieke grondstoffen is binnen de Europese Unie een gedeelde prioriteit. Naast Nederland zijn bijvoorbeeld Duitsland, Zweden en Finland betrokken bij de kritieke grondstoffensector in Chili.¹¹¹ Om de Europese inzet efficiënter te organiseren en verder te bevorderen in Chili is er een coördinerende partner nodig.

Probleem: Europese lidstaten opereren zonder structurele afstemming, waardoor kansen onbenut blijven, consortia niet tot stand komen, en Chileense partijen een coherent Europees aanspreekpunt missen.

Aanbeveling II: Detacheer een Nederlandse kritieke grondstoffen-specialist bij de EU-delegatie Santiago.

Europese bedrijven zijn aanwezig in Chili, de politieke intentie om samen te werken met het land groeit en de nieuwe handelsverdragen bevatten de juridische kaders voor verdere samenwerking op grondstoffen. Het ontbreekt nu echter nog aan de operationele capaciteit om intenties om te zetten in concrete projecten. Het ontbreekt nog aan een specialist die de Chileense sector kent, Europese kansen signaleert en bedrijven koppelt aan financiering. Nederland kan deze leegte vullen door een kritieke grondstoffen-specialist te detacheren bij de EU-delegatie.

Deze detachering is mogelijk middels het *Seconded National Expert* mechanisme. Dit houdt in dat een specialist werkzaam voor een nationale, regionale of lokale institutie geplaatst kan worden bij een internationale institutie. Daarbij kan de specialist door Nederland of mogelijk door meerdere partijen betaald worden.

De specialist kan de volgende rol spelen binnen de EU-delegatie:

- Het centraal monitoren en delen van aanbestedingen, projecten, beleidswijzigingen en private ontwikkelingen in de Chileense kritieke grondstoffensector.
- Het vertalen van kansen naar concrete projecten, door Europese bedrijven en passende financiering te koppelen aan een project.

- Het faciliteren van Europese consortia: bedrijven uit verschillende landen samenbrengen rond een gedeelde kans, met als doel om gezamenlijk te bieden op Chileense tenders.
- Het opbouwen en onderhouden van kennis over Chili's mijnbouwwetgeving, de structuur van de Chileense mijnbouwsector, grondstoffenbeleid en partners in het land, gedeeld met alle EU-missies en de delegatie.
- Het onderhouden van een structureel overleg met de ambassades van lidstaten actief in de kritieke grondstoffensector, waaronder Duitsland, Zweden en Finland.

Een gedetacheerde specialist bij de EU-delegatie als aanvulling op de Nederlandse ambassade heeft meerdere voordelen. Als aanspreekpunt binnen de officiële EU-delegatie heeft deze specialist een breed mandaat en is deze herkenbaar voor potentiële Chileense partners.

Als deze aanpak succesvol is op EU-niveau kan het model breder toegepast worden. Zo kunnen andere lidstaten ook een specialist detacheren. Het betekent ook dat de Nederlandse specialist goed is ingevoerd, wat een voordeel kan bieden voor Nederlandse bedrijven die willen investeren in de Chileense mijnbouwsector.

Om de rol succesvol te kunnen vervullen zijn aantoonbare sector kennis, ervaring met project-financiering, een Chileens netwerk en Spaanse taalvaardigheid nodig. Deze combinatie van vaardigheden is zeldzaam; wij adviseren daarom bij het werven van de specialist daarom niet alleen naar kandidaten met een publieke achtergrond te kijken; juist een commerciële achtergrond past bij de invulling van de functie.

De projectmakelaar van Global Gateway

Een aanvullende lacune binnen Global Gateway is het ontbreken van een duidelijke projectmakelaarsrol voor projecten waarbij geen enkele lidstaat vanzelfsprekend het voortouw neemt. Juist bij kritieke grondstoffenprojecten zijn belangen, financiering, technologie, verwerking en afname vaak verspreid over meerdere lidstaten. Daardoor is er behoefte aan een actor die lokale projectvragen vertaalt naar concrete Europese consortia. Zonder zo'n makelende functie blijven projecten afhankelijk van toevallige bilaterale initiatieven of van lidstaten met een direct meerderheidsbelang.

Binnen de Europese Commissie ligt het voor de hand dat DG INTPA deze projectmakelaarsfunctie institutioneel op zich neemt. DG INTPA beheert de Global Gateway-architectuur en beschikt via EU-delegaties, Team Europe-initiatieven, Team Nationals, de Investment Hub, financiële instellingen en partnerlandoverheden over de relevante verbindingskanalen. Juist deze positie maakt DG INTPA geschikt om lokale projectvragen uit landen als Chili te verbinden met Europese bedrijven, financiers en lidstaten.

Tegelijkertijd kan deze rol voor kritieke grondstoffen niet uitsluitend binnen DG INTPA worden ingevuld. Nauwe afstemming met DG GROW is noodzakelijk, omdat daar de inhoudelijke koppeling ligt met strategische waardeketens, industriële afname, de Critical Raw Materials Act en ResourceEU. DG INTPA zou daarom moeten optreden als procesmatige projectmakelaar binnen Global Gateway, terwijl DG GROW de waardeketen- en industriële component borgt. De EIB en nationale ontwikkelingsbanken zouden de financiering op zich kunnen nemen.

HOOFFDSTUK 3



NEDERLANDSE EXPERTISE EN STRATEGISCHE POSITIONERING

De voorgaande hoofdstukken schetsten de Europese afhankelijkheid van kritieke grondstoffen, de rol van Chili en de inzet van Global Gateway. Dit hoofdstuk richt zich op de vraag welke rol Nederland daarin kan spelen en hoe Nederlandse kennis, bedrijven en publieke instrumenten beter kunnen bijdragen aan Europese strategische autonomie.

Nederland bevindt zich in een ambivalente positie. Op papier is het een grote investeringspartner van Chili, maar de feitelijke invloed op de Chileense grondstoffensector blijft beperkt, in lijn met de Europese positie zoals besproken in 2.4. Nederland heeft geen sterke mijnbouwtraditie, significante voorraden of grote verwerkingsindustrie.

Wel beschikt het over relevante expertise in niches zoals watertechnologie en logistiek bijvoorbeeld het winnen van germanium en gallium uit afvalwater bij koperwinning.¹¹² Deze competenties kunnen waardevol zijn voor landen als Chili, mits zij strategisch worden gebundeld. De kern van dit hoofdstuk is dat Nederland geen dominante mijnbouwspeler hoeft te worden om toch een betekenisvolle rol te spelen: zijn bijdrage ligt in het versterken van randvoorwaarden voor duurzame en betrouwbare waardeketens. Daarvoor is een actievere rol van de Nederlandse overheid in Chili nodig, anders blijven Nederlandse initiatieven versnipperd en afhankelijk van toevallige private belangstelling.

3.1 De huidige Nederlandse positie: sterke cijfers, beperkte invloed

In statistische zin lijkt Nederland sterk aanwezig in Chili, vooral als investeringsland. In strategische en operationele zin is die invloed echter veel beperkter.

3.1.1 Chili als lage institutionele prioriteit

De huidige Nederlandse inzet in Chili weerspiegelt nog onvoldoende het strategische belang van kritieke grondstoffen binnen de Europese agenda. Uit gesprekken met de RVO blijkt dat Chili niet behoort tot de prioriteitslanden voor versterkte investeringsinzet,¹¹³ terwijl het land een strategische sleutelpositie inneemt binnen mondiale waardeketens.

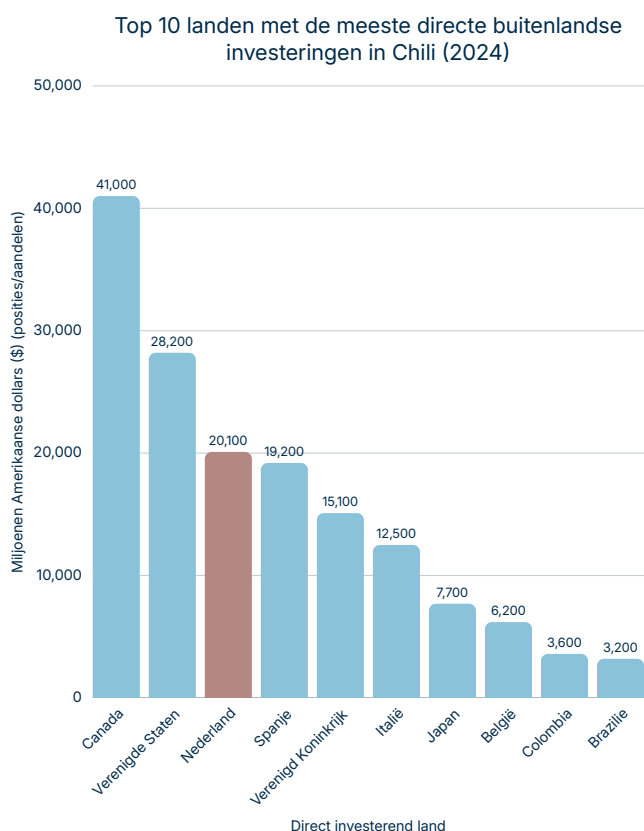
De beperkte prioritering laat zich deels verklaren door een sectorale wanverhouding: de Nederlandse internationale economische inzet sluit aan bij landbouw, water, logistiek en maritieme technologie¹¹⁴ niet bij mijnbouw, de sector waar Chili zich primair op richt.¹¹⁵

Hoewel kritieke grondstoffen inmiddels nadrukkelijker op de Nederlandse beleidsagenda staan en de RVO duurzame mijnbouw expliciet als kansrijke internationale sector benoemt, is mijnbouw zelf geen structureel ontwikkelde Nederlandse beleidsprioriteit.¹¹⁶

Een uitgewerkt samenwerkingsplatform waarin overheid, kennisinstellingen en bedrijven zich specifiek richten op duurzame mijnbouwtechnologie in landen als Chili ontbreekt.¹¹⁷ Nieuwe structuren zoals Team National en de Global Gateway Investment Hub kunnen hier verandering in brengen, maar bevinden zich nog in een vroeg stadium.¹¹⁸ Daardoor blijft het lastig om Nederlandse expertise tijdig te positioneren binnen grotere Europese of Chileense projecten.

3.1.2 De paradox van handel en investeringen

De economische data laten een spanning zien tussen statistische aanwezigheid en feitelijke invloed. Op basis van het directe investeringsland was Nederland in 2024 een van de grootste buitenlandse investeerders in Chili, met een investeringspositie van circa €17,4 miljard na Canada en de Verenigde Staten (figuur 11).

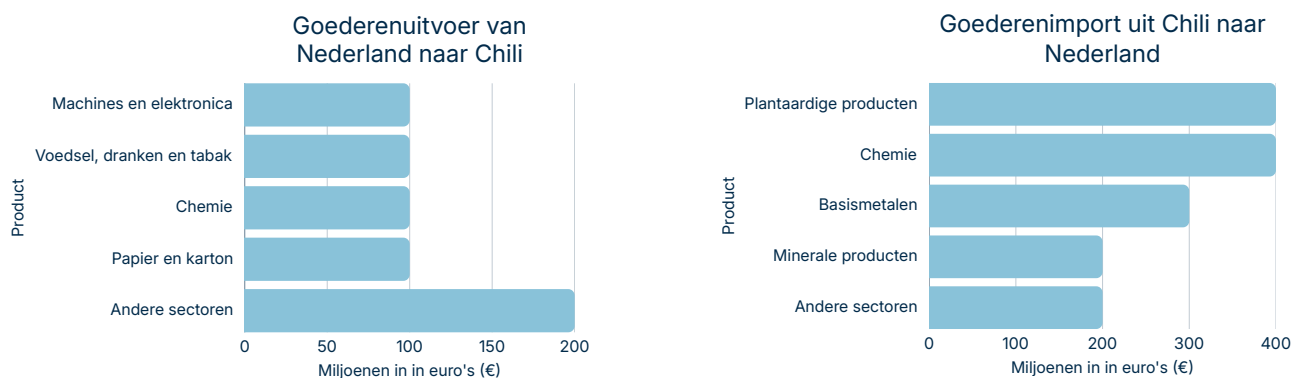


Figuur 11. "Andere grote handelspartners van Chili," uit SEO economisch onderzoek, *Handelsprofiel EU-Chili en Nederland-Chili*, (2025).¹¹⁹

Deze cijfers moeten echter voorzichtig worden geïnterpreteerd. Investeringsstatistieken op basis van herkomstland geven niet altijd een accuraat beeld van de werkelijke economische oorsprong: meestal verwijzen ze naar het land waarvandaan de investering administratief plaatsvindt, niet naar het land van het moederbedrijf.¹²⁰ Omdat Nederland internationaal een belangrijke vestigingsplaats is voor holdings en financiële structuren, is een deel van de als Nederlands geregistreerde investeringen in werkelijkheid afkomstig van niet-Nederlandse ondernemingen.¹²¹ Projectdata van InvestChile bevestigt dit beeld: in haar investeringsportefeuille spelen de Verenigde Staten en China een veel grotere rol dan Nederland, en investeringen uit Canada, Spanje en Oostenrijk zijn individueel twee keer zo groot als de Nederlandse.¹²² De Nederlandse aanwezigheid is dus minder strategisch en minder projectmatig dan de investeringscijfers op het eerste gezicht suggereren.

Voor Nederland is Chili een bescheiden handelspartner. Nederland exporteert voor 0,9 miljard euro aan goederen naar Chili en importeert voor 1,7 miljard euro,¹²³ en fungeert vooral als afzetmarkt en doorvoerland voor Chileense goederen.¹²⁴ Ter vergelijking: Nederlandse handelsvolumes met Canada en Brazilië zijn drie tot vijf keer hoger.¹²⁵ De invoer is bovendien geconcentreerd in een beperkt aantal productgroepen plantaardige producten, chemie, basismetalen en minerale producten, met name druiven en appels, jodium- en lithiumverbindingen, geraffineerd koper en koperen kathoden, metaalertsen en zout.¹²⁶

Kritieke grondstoffen spelen binnen deze handelsrelatie een duidelijke maar beperkte rol. Ongeveer 30% van de Nederlandse invoer uit Chili betreft kritieke grondstoffen, vooral koper en lithium. In 2023 ging het om bijna €0,5 miljard, oftewel circa 1,2% van de totale Nederlandse invoer van kritieke grondstoffen. Chili is voor Nederland dus relevant, maar momenteel geen dominante leverancier.¹²⁷



Figuur 12. Goederenuitvoer van Nederland naar Chili en goederenimport van Chili naar Nederland.¹²⁷

3.2 Waar Nederland heen moet: geen mijnbouwmacht, maar strategische schakel

3.2.1 Nederlandse capaciteiten die aansluiten op mijnbouw

Nederland moet zijn rol binnen de Europese grondstoffenstrategie realistisch definiëren. Zonder mijnbouwindustrie, voorraden of de capaciteit om snel een verwerkingsindustrie op te bouwen, is positionering als zelfstandige grondstoffenmacht onhaalbaar. Dat betekent niet dat Nederland geen rol kan spelen: juist binnen complexe waardeketens zijn ondersteunende functies strategisch belangrijk. Nederland kan bijdragen door zich te richten op onderdelen waar het wél over onderscheidende capaciteit beschikt: logistiek, watermanagement, financiering, kennisontwikkeling, projectfacilitatie en duurzame technologie. Wij adviseren dit ook mee te nemen in de inhoudelijke invulling van aanbeveling I in sectie 1.5.1.

Logistiek: de haven van Rotterdam is de grootste van Europa en speelt een centrale rol in Europese handelsstromen. Bij verscheping van kritieke grondstoffen uit landen als Chili kan Nederland een rol vervullen in transport, opslag, doorvoer en distributie.¹²⁸ Dit geeft geen controle over de winning, maar wel invloed op de manier waarop grondstoffenstromen Europa binnenkomen.

Watermanagement: Nederland beschikt over hoogwaardige kennis op het gebied van waterbeheer direct relevant voor de Chileense mijnbouwsector, waar waterbeschikbaarheid, droogte en milieudruk grote uitdagingen vormen. De Nederlandse ambassade in Santiago heeft deze koppeling expliciet gemaakt door Nederlandse wateroplossingen voor de koper- en lithiumwaardeketens in kaart te brengen; daarbij werden meer dan vijftig Nederlandse bedrijven en onderzoeksinstellingen geïdentificeerd op terreinen als watermanagement, waterbehandeling en procesoptimalisatie.¹²⁹

Financiering en projectfacilitatie: Invest International en kredietverzekeraar Atradius DSB kunnen internationale projecten met een Nederlandse of Europese link financierbaar maken via investeringsleningen, garanties, exportfinanciering en kredietrisicodekking. Invest International heeft inmiddels een publiek-privaat fonds voor kritieke grondstoffen aangekondigd; Atradius DSB biedt dekking voor buitenlandse kritieke grondstoffenprojecten met afname in Nederland of de EU.¹³⁰ Beide instrumenten worden in sectie 3.4 verder uitgewerkt.

Kennis: Nederlandse kennisinstellingen kunnen bijdragen aan de kennisbasis rond kritieke grondstoffen, vooral op terreinen als watergebruik, circulariteit, milieueffecten, systeemintegratie en verwerkingstechnologie. Deze kennis wordt momenteel nog onvoldoende verbonden met diplomatie, financiering en bedrijfsleven.¹³¹

Nederland hoeft niet alle mijnbouwexpertise in eigen huis te hebben, maar moet wel in staat zijn relevante kennis te mobiliseren, projecten kritisch te beoordelen en strategisch in te zetten binnen Europese en Chileense waardeketens.

3.3 Nederlandse inzet binnen projecten

De Chileense mijnbouwsector vraagt om geïntegreerde oplossingen. Vraagstukken rond waterbeschikbaarheid, tailings, proceswater, milieumonitoring of energie-efficiëntie kunnen niet door één partij worden opgelost; zij vragen om combinaties van technologie, lokale marktkennis, technische toetsing, financiering, exportkredietdekking en diplomatieke toegang. Wanneer deze onderdelen niet vroegtijdig worden samengebracht, blijven Nederlandse partijen afhankelijk van losse contacten en komen zij vaak pas laat in beeld bij grotere projecten, tenders of Europese consortia.

3.3.1 Aanbeveling Nederlandse consortia

Sinds de Nationale Grondstoffenstrategie (2022) heeft Nederland belangrijke institutionele stappen gezet, maar de afhankelijkheid van buitenlandse kritieke grondstoffen is nog niet aantoonbaar verminderd. De kernvraag is hoe bestaande instrumenten en kennis kunnen worden omgezet in operationele slagkracht. De uitdaging is niet dat Nederland geen instrumenten heeft, maar dat deze nog onvoldoende als één strategisch ecosysteem functioneren. Team National is hierin een eerste stap, maar slechts één onderdeel.

Probleem: Relevante Nederlandse capaciteit wordt niet gebundeld.

Aanbeveling I: Bouw kritieke grondstoffenconsortia rond concrete projecten

Om Nederlandse expertise strategisch in te zetten, moet de overheid niet zelf mijnbouwprojecten ontwikkelen, maar wel actief helpen om bedrijven, kennisinstellingen en financiers rond afgebakende projecten bijeen te brengen. Met kritieke grondstoffenconsortia bedoelen wij tijdelijke, projectgerichte samenwerkingsverbanden van Nederlandse en Europese bedrijven, kennisinstellingen, financiers en publieke actoren die gezamenlijk inspelen op een specifieke behoefte binnen de Chileense kritieke grondstoffensector (zie bijlage 1, figuur 16). Zulke consortia worden niet gevormd rond een algemeen beleidsdoel, maar rond specifieke Chileense problemen waarvoor Nederlandse en Europese partijen gezamenlijk een oplossing kunnen bieden. De Lobito Corridor laat op grotere schaal zien dat strategische grondstoffenpolitiek niet alleen draait om toegang tot mijnen, maar om het organiseren van consortia, infrastructuur, financiering en diplomatie rond concrete projecten.

Kansen liggen vooral op het snijvlak van Chileense mijnbouwbehoeften en Nederlandse niche-expertise: duurzaam waterbeheer rond koper- en lithiummijnbouw (waterhergebruik, proceswaterbehandeling, monitoring, energie-efficiënt watertransport), waterinfrastructuur voor mijnbouwregio's (ontzilting, zeewatertransport), hergebruik van water uit tailings en processtromen, milieumonitoring, transparantie en lokale legitimiteit rond mijnbouw-projecten.¹³²

Consortiumvorming vraagt om een duidelijke taakverdeling, gefaciliteerd door Team National. De leiding ligt bij BZ en de Nederlandse ambassade in Santiago, die Chileense beleidsprioriteiten, Europese grondstoffenbelangen en diplomatieke toegang verbinden. RVO kan de organisatie aan Nederlandse zijde oppakken door bedrijven, kennisinstellingen en financiers bijeen te brengen. Invest International en Atradius DSB maken projecten financierbaar; het Nederlands Materialen Observatorium (NMO) en relevante kennisinstellingen leveren technische toetsing, risicoanalyse en strategische beoordeling.

De uitvoering ligt bij bedrijven, eventueel onder leiding van een grotere Nederlandse of Europese projectontwikkelaar, ingenieursdienstverlener of EPC-partij.

Omdat Nederlandse capaciteit op zichzelf beperkt is, ligt samenwerking met Europese bedrijven en kennisinstellingen voor de hand. Ook gelijkgestemde landen zoals Canada, Australië en Japan komen hiervoor in aanmerking. Nederlandse consortia moeten waar mogelijk worden ingebed in bestaande Europese structuren: Global Gateway, de EU-Chili Strategic Partnership, de European Raw Materials Alliance, EIT RawMaterials en het EU-IDB-initiatief voor duurzame kritieke grondstoffen.¹³³ De economische diplomatie moet zich daarbij niet alleen richten op grote spelers zoals Codelco of SQM, maar ook op middelgrote mijnbouwbedrijven, regionale overheden en directe toeleveranciers waar Nederlandse oplossingen sneller kunnen worden getest en opgeschaald.

3.4 Financieringsinstrumenten

Kritieke grondstoffenprojecten worden nog te vaak behandeld als commerciële investeringen, terwijl zij voor Nederland en de EU direct raken aan leveringszekerheid, industriële weerbaarheid en strategische autonomie. Daardoor ontstaat een financieringsprobleem: projecten kunnen strategisch relevant zijn, maar in een vroege fase te risicovol of onvoldoende rendabel voor private financiers. Dit verzwakt de Nederlandse positie ten opzichte van landen als Japan, Duitsland, Frankrijk en Canada, waar publieke banken, exportkredietagentschappen, garanties en strategische fondsen vaker worden ingezet om risico's vroegtijdig af te dekken.

3.4.1 Aanbeveling financieringsinstrumenten

Het belangrijkste knelpunt ligt in de fase tussen vroege projectontwikkeling en daadwerkelijke bouw. In deze fase moeten projecten vergunningen, haalbaarheidsstudies, technische validatie, afnameafspraken en financieringsstructuren uitwerken, terwijl inkomsten ontbreken de zogenoemde "Valley of Death". Juist hier kunnen publieke risicodeling, patient capital en financiering gekoppeld aan afnameafspraken doorslaggevend zijn.

Bestaande Europese financieringsinstrumenten passen bovendien niet altijd bij landen als Chili. Veel instrumenten binnen Global Gateway en EFSD+ zijn historisch ingericht rond ontwikkelings samenwerking, terwijl Chili door zijn ontwikkelingsniveau en OESO-status niet vanzelfsprekend binnen klassieke ontwikkelingsfinanciering valt terwijl het juist strategisch belangrijk is voor Europese leveringszekerheid. Ook aan Nederlandse zijde sluiten Invest International, Atradius DSB, FMO, commerciële banken en Europese instrumenten nog niet vanzelfsprekend op elkaar aan; mandaten en risicobereidheid lopen uiteen, en mijnbouwgerelateerde projecten stuiten regelmatig op milieu-, reputatie- en duurzaamheids terughoudendheid.

Probleem: Er is een gebrek aan strategische coördinatie rondom financiering.

Maak financieringsinstrumenten slagvaardiger en strategischer.

Nederland heeft behoefte aan een aanpak waarin publieke instrumenten eerder en gericht worden gekoppeld aan private financiering, en waarin projecten vanaf het begin worden beoordeeld op strategische waarde, financierbaarheid, risicoverdeling, ESG-standaarden en bijdrage aan Europese leveringszekerheid. Daarom moet Nederland een gecoördineerde financieringsketen opzetten, waarin BZ, EZK, RVO, Invest International, Atradius DSB, commerciële banken en relevante bedrijven potentiële projecten vroegtijdig beoordelen. Dit kan vorm krijgen via een gezamenlijke financieringstafel geen nieuw fonds, maar een operationeel overleg waarin publieke en private partijen bepalen welke projecten strategisch relevant zijn, welke risico's publieke dekking rechtvaardigen en welke stappen nodig zijn om private financiering mogelijk te maken.

De rol verschilt per fase. Invest International komt vooral vroeg in beeld, wanneer een project nog moet worden ontwikkeld of nog niet financierbaar is.¹³⁴ Het kan bijdragen via ontwikkelingskapitaal, blended finance, projectontwikkeling en het bijeenbrengen van publieke en private partijen relevant voor Nederlandse consortia die technologie, watermanagement, logistiek of projectstructurering willen leveren maar nog geen volledig rendabel project hebben. Atradius DSB is relevant wanneer exportrisico's, kredietrisico's of politieke risico's moeten worden afgedekt. Het *CRM/Sustainable Fuels-product* biedt kredietrisicodekking bij buitenlandse projecten met Nederlandse of Europese afname (figuur 13),¹³⁵ en komt vaak parallel aan of voorafgaand aan bancaire financiering in beeld risicodekking bepaalt mede of commerciële banken willen instappen.

Ook FMO kan een gerichtere rol krijgen in de financieringsketen. Omdat de Nederlandse staat meerderheidsaandeelhouder is, kan zij met FMO verkennen hoe kritieke grondstoffenprojecten beter binnen het bestaande ontwikkelingsmandaat kunnen worden beoordeeld vooral projecten waarin duurzame mijnbouw, lokale economische ontwikkeling, waterbeheer, energie-infrastructuur of waardetoevoeging in partnerlanden centraal staan. Quebrada Blanca (Phase 2) illustreert hoe publieke financiering strategische toegang tot grondstoffen kan ondersteunen: voor dit Chileense koperproject brachten publieke financieringsinstellingen en ontwikkelingsbanken uit Japan, Canada, Zuid-Korea en Duitsland gezamenlijk circa USD 2,5 miljard bijeen, gekoppeld aan afnameafspraken voor toekomstige koperlevering. Ook Centinela, Arqueros, Antucoya en Sierra Gorda laten zien dat publieke risicodeling vaak wordt gekoppeld aan langetermijnbelangen als afnamezekerheid, toegang tot koperconcentraat en ondersteuning van nationale industriële waardeketens.

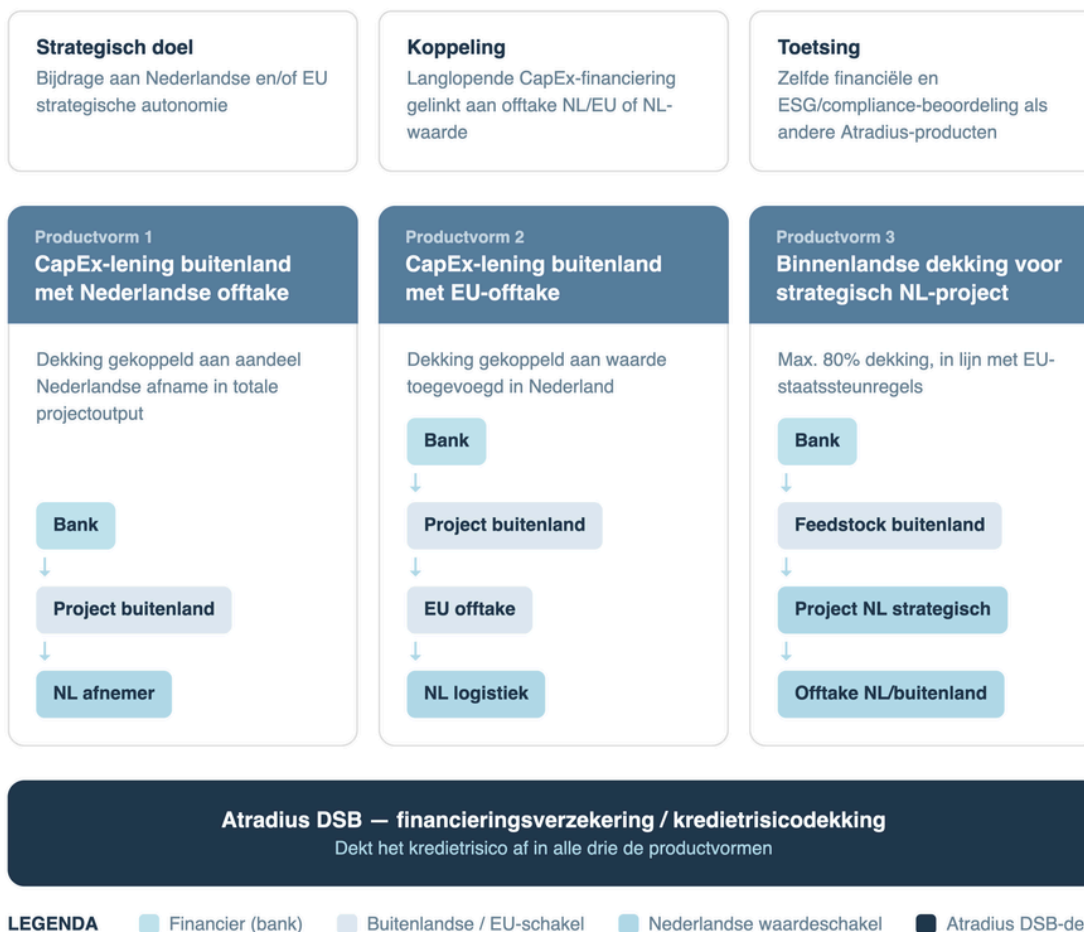
Commerciële banken kunnen opschalen wanneer de businesscase voldoende concreet is afnamecontracten, voorspelbare kasstromen, een kredietwaardige projectontwikkelaar en zekerheden. De rol van publieke instrumenten is dus niet om banken te vervangen, maar om risico's zo te verdelen dat bancaire financiering eerder mogelijk wordt. Grotere risicobereidheid moet wel worden gecombineerd met strenge projectbeoordeling.

Zoals speciaal vertegenwoordiger grondstoffenstrategie Allard Castelein in het FD opmerkt, vraagt strategische autonomie om een actievere overheid en nieuwe vormen van publiek-private samenwerking, maar niet om ongerichte staatssteun.¹³⁶ Publieke middelen moeten worden gekoppeld aan duidelijke voorwaarden: aantoonbare bijdrage aan Europese leveringszekerheid, een realistische economische basis, transparante kostenstructuur, ESG-standaarden en concrete afname van grondstoffen of waardetoevoeging in Nederland of de EU.

Atradius DSB CRM/SF-product

Kredietdekking als hefboom voor lange termijn CapEx-financiering

VOORWAARDEN VOOR ATRADIUS-STEUN



Figuur 13. Overzicht productvormen Atradius DSB CRM/SF-product.

3.5 Nederlandse kennispositie

Nederland wil een grotere rol spelen in Europese kritieke grondstoffenketens, maar mist een diepgewortelde industriële basis in extractie of verwerking van metalen zoals koper, lithium of zeldzame aardmetalen.¹³⁷ Daardoor ontbreekt niet alleen productiecapaciteit, maar ook technische ervaring, commerciële netwerken en institutionele routine in een sector die kapitaalintensief, technisch complex en sterk gereguleerd is.¹³⁸ Dat is een concreet beleidsprobleem: zonder voldoende eigen beoordelingscapaciteit bestaat het risico dat mogelijkheden worden overschat, risico's onderschat of publieke middelen terechtkomen bij projecten die onvoldoende robuust zijn. Nederland beschikt wel over relevante kennis water, circulariteit, milieueffecten, logistiek, industriële waardeketens, verwerkingstechnologie maar deze is verspreid en nog niet systematisch verbonden met diplomatie, financiering en projectselectie.

3.5.1 Aanbeveling structurele kennis

De Nederlandse kennis- en informatiebasis is de afgelopen jaren versterkt, maar nog niet goed genoeg georganiseerd. Het RIVM wijst erop dat verschillende ministeries beleid voeren rond grondstoffen en dat betere samenwerking, gedeelde definities en afspraken over datagebruik nodig zijn.¹³⁹ De oprichting van het Nederlands Materialen Observatorium (NMO) is daarom een belangrijke stap: het verzamelt, beheert en ontsluit gegevens over kritieke grondstoffen en toeleveringsketens voor overheid, bedrijven en kennisinstellingen. Het NMO kan, samen met relevante kennisinstellingen, projecten beoordelen op technische haalbaarheid, strategische relevantie, leveringsrisico's, ESG-risico's en economische robuustheid.

Probleem: Nederland moet bestaande kennis beter organiseren en mobiliseren.

Aanbeveling III: Bouw structurele kennis op over kritieke grondstoffen, mijnbouw en verwerking

Nederland moet investeren in samenwerkingen met instellingen die kennis leveren op het gebied van energie, circulariteit, geologie, verwerkingstechnologie en industriële waardeketens. Deze instellingen kunnen ook een onafhankelijke toetsende rol vervullen en onderscheid maken tussen kansrijke projecten en voorstellen die technologisch, economisch of strategisch onvoldoende robuust zijn. De vaste expertpool rond kritieke grondstoffen moet beschikbaar zijn voor Team National en Nederlandse bedrijven, zoals besproken in sectie 1.5.1.

Daarnaast moet Nederland investeren in zijn kennisrelatie met Chili bijvoorbeeld via een structureel kennisprogramma met Chileense universiteiten en onderzoekscentra rond duurzame mijnbouw, watergebruik, tailings, milieumonitoring en verwerking. Kennisuitwisseling moet wederkerig worden vormgegeven; verdieping van de relatie met Chileense kenniscentra versterkt de banden tussen Nederland en Chili en draagt bij aan Europese strategische autonomie. Een geïntegreerde mijnbouw opleiding met Europese accreditatie in Chili, waar Nederlandse studenten mijnbouw kunnen volgen als onderdeel van een Nederlands programma en vice versa, is daarbij een concrete mogelijkheid. Het bestuderen van enkel mijnbouw op de universiteit is in Nederland niet mogelijk; in Chili kan dit aan verschillende universiteiten.¹⁴⁰ Een dergelijk *joint-programme-model* heeft Nederland eerder succesvol toegepast met andere landen.¹⁴¹ Een langdurige kennisrelatie versterkt bovendien de lokale legitimiteit van Nederlandse betrokkenheid: door niet alleen technologie te verkopen maar samen kennis te ontwikkelen, kan Nederland zich positioneren als partner voor duurzame mijnbouw, niet als partij die uitsluitend Europese toegang tot grondstoffen wil veiligstellen.

3.6 Nederland in de high tech waardeketen

Om beter aan te sluiten op Chileense economische prioriteiten kan Nederland niet alleen bijdragen via handel en investeringen, maar ook via technologische samenwerking. Chili wil niet uitsluitend grondstoffen blijven exporteren maar meer waarde toevoegen binnen de eigen ketens, met name in de lithiumsector (verwerking, batterijtechnologie, kennisintensieve toepassingen).

Nederland beschikt op dit terrein over relevante expertise. Volgens TNO heeft Nederland “de kennis en kwaliteiten om uit te groeien tot een toonaangevende speler in de wereldwijde batterijmarkt”, en publiek-private samenwerking op het gebied van batterijkennis wordt onder andere georganiseerd via het *Battery Competence Cluster*.¹⁴² Hoewel Nederland zelf geen volledige batterij- of grondstoffenketen heeft, beschikt het wel over sterke nichecapaciteiten op het gebied van technologieontwikkeling, systeemintegratie, logistiek, watertechnologie, *engineering* en monitoring. Juist deze combinatie maakt Nederland relevant voor samenwerking met Chili: lithium is een van de belangrijkste kritieke grondstoffen voor moderne batterijen, en Chili is een van de centrale lithiumlanden ter wereld. Nederlandse kennis kan bijdragen aan Chileense ambities om op te waarden van grondstoffenexporteur naar een meer kennisintensieve speler binnen de batterij- en mijnbouwketen, terwijl zulke samenwerking Nederland en de EU helpt om toegang tot kritieke grondstoffen strategischer te organiseren.

3.6.1 Aanbeveling Europese waardeketens

Nederlandse inzet in Chili heeft de meeste strategische waarde wanneer zij niet uitsluitend bilateraal wordt benaderd, maar wordt verbonden met bredere Europese waardeketens.

Nederland beschikt over relevante kennis en nichecapaciteiten, maar heeft zelf geen volledige grondstoffen-, raffinage- of batterijproductieketen. Vooral verwerking, raffinage en grootschalige industriële afname liggen grotendeels buiten Nederland.

Daarom is het onvoldoende om Nederlandse betrokkenheid in Chili alleen te richten op handelsbevordering of losse projecten. Samenwerking rond koper en lithium draagt pas echt bij aan Europese strategische autonomie wanneer Nederlandse expertise wordt gekoppeld aan Europese verwerking, afname en industriële toepassing. Industriële partijen hebben immers vaak niet primair behoefte aan ruwe grondstoffen, maar aan verwerkte grondstoffen, batterijmaterialen of tussenproducten voor sectoren zoals batterijen, elektronica, defensie, chemie en maakindustrie.

Nederland zou Global Gateway daarom moeten inzetten als platform om Chileense prioriteiten, Nederlandse nichekennis en Europese industriële vraag met elkaar te verbinden. Daarbij kan Nederland optreden als coördinerende en verbindende speler: sterk in logistiek, watertechnologie, *engineering*, monitoring en projectontwikkeling, maar ingebed in bredere Europese consortia. Andere EU-landen kunnen daarin complementaire rollen vervullen. Duitsland is sterk gepositioneerd als industriële afnemer, Finland op het gebied van verwerking en batterijmaterialen, Frankrijk in strategische industrie en Polen in batterijproductie en recycling.

De aanbeveling is daarom om Nederlandse projecten in Chili vanaf het begin Europees te positioneren.

Dit betekent dat Nederland niet alleen moet zoeken naar bilaterale kansen voor Nederlandse bedrijven, maar ook actief Europese partners moet betrekken die de ontbrekende schakels in de waardeketen kunnen invullen. Zo kan Global Gateway worden gebruikt om projecten te ontwikkelen die aansluiten bij Chileense ambities voor waardetoevoeging, terwijl zij tegelijkertijd bijdragen aan robuustere Europese waardeketens voor kritieke grondstoffen.

Probleem: Nederland is zonder Europese inbedding te klein en te gespecialiseerd is om zijn autonomie op het gebied van grondstoffen te versterken.

Aanbeveling IV: Verbind Nederlandse inzet expliciet met Europese waardeketens

Nederlandse inzet in Chili heeft alleen strategische waarde wanneer zij wordt gekoppeld aan Europese waardeketens. Deze koppeling wordt institutioneel ondersteund door de gemoderniseerde EU-Chili-handelsrelatie. Het EU-Chili Interim Trade Agreement, dat op 1 februari 2025 in werking trad, verdiept de handels- en investeringsrelatie tussen de EU en Chili en bevat afspraken over duurzame handel, waaronder grondstoffen, klimaat, energie en milieu. Daarmee biedt de overeenkomst een juridisch en institutioneel kader dat Nederland kan benutten om consortia te koppelen aan bredere Europese waardeketens.¹⁴³ Het vergroten van bilaterale handel is daarbij niet het einddoel; de inzet moet vooral bijdragen aan Europese leveringszekerheid, verwerking en strategische autonomie. Daarom moet Nederland zijn rol expliciet afstemmen met andere EU-lidstaten. De Nederlandse rol moet daarom expliciet worden gedefinieerd als schakel tussen Chileense projectontwikkeling, Nederlandse logistieke, technische en financiële expertise en Europese verwerking en eindgebruik

Nederland kan bijvoorbeeld logistieke, technologische en financiële ondersteuning bieden aan projecten die uiteindelijk bijdragen aan Europese verwerking of maakindustrie in lidstaten met bestaande of geplande verwerkings-, raffinage- of industriële capaciteit, zoals Duitsland, Finland, Frankrijk of Polen. Daarmee positioneert Nederland zich als schakel in een breder Europees ecosysteem. Dit voorkomt dat Nederland probeert een volledige grondstoffenketen zelfstandig op te bouwen, wat gezien de beperkte industriële basis niet realistisch is.

Binnen Global Gateway kan Nederland deze brugfunctie actief uitdragen door Nederlandse consortia niet als losse exportkansen te presenteren, maar als onderdelen van Europese projectpakketten. De Nederlandse bijdrage ligt dan in het organiseren, financieren, verduurzamen en verbinden van projecten, niet noodzakelijk in het bezitten of verwerken van de grondstoffen zelf. Zo kan Nederland binnen Team Europe bijdragen aan strategische autonomie zonder zijn eigen capaciteiten te overschatten.

EU Energy and Raw Materials Platform als schakel voor offtake

Een relevant aanvullend Europees instrument is de EU Energy and Raw Materials Platform, en daarbinnen het Raw Materials Mechanism. Dit mechanisme is opgezet om Europese afnemers van strategische grondstoffen te verbinden met Europese en mondiale leveranciers, vraag te bundelen, gezamenlijke aankoop mogelijk te maken en projectpromotors te koppelen aan financiële instellingen en co-development partners.¹⁴⁴

Voor de Nederlandse inzet in Chili is dit relevant omdat het platform kan helpen om waardeketen- "treintjes" rond koper en lithium concreter te maken. In plaats van te beginnen bij een losse mijnbouwkans, kan vanuit Europese industriële vraag worden teruggedeneerd naar de benodigde schakels: afnemers, verwerkers, leveranciers, financiers en mogelijke Chileense projecten. Daarmee vormt het platform een operationele aanvulling op Global Gateway: waar Global Gateway vooral projectontwikkeling en partnerschappen in partnerlanden ondersteunt, kan het Raw Materials Mechanism helpen om Europese offtake en vraagbundeling aan zulke projecten te koppelen.

CONCLUSIE

Toegang tot kritieke grondstoffen is een strategische voorwaarde geworden voor Europese economische veiligheid, industriële concurrentiekracht en de groene en digitale transitie. Global Gateway kan hierin een belangrijke rol spelen, maar alleen wanneer het niet enkel wordt benaderd als ontwikkelingsinstrument of financieringslabel. De verschuiving richting strategische autonomie vraagt om een gerichtere inzet, waarin Europese belangen, private betrokkenheid en de ontwikkelingsprioriteiten van partnerlanden beter met elkaar worden verbonden.

Chili is daarvoor een bijzonder relevante partner. Het land speelt een centrale rol in de mondiale productie van koper en lithium, beschikt over een stabiele institutionele omgeving en zoekt internationale partners die kunnen bijdragen aan kennisopbouw, duurzame mijnbouw en waarde-toevoeging in eigen land. Tegelijkertijd blijft de Europese en Nederlandse aanwezigheid in Chili achter bij andere internationale actoren. De uitdaging is daarom om Chili niet alleen als strategische partner te erkennen, maar deze erkenning om te zetten in concrete projecten, consortia en langetermijnsamenwerking.

Voor Nederland ligt de grootste kans niet in het worden van een mijnbouwmacht. Nederland beschikt niet over een volledige grondstoffenketen en heeft beperkte eigen verwerkingscapaciteit. De Nederlandse meerwaarde ligt juist in de rol van strategische schakel: als procesbegeleider, logistieke partner, kennispartner en verbinder tussen Chileense projecten, Nederlandse expertise en Europese industriële vraag. Capaciteiten op het gebied van logistiek, watermanagement, monitoring, engineering, financiering, projectcoördinatie en hoogwaardige technologie sluiten goed aan bij de uitdagingen binnen de Chileense mijnbouwsector.

Om deze rol te vervullen, moet Nederland zijn inzet binnen Global Gateway scherper organiseren. Dat vraagt om een duidelijke strategie voor Team National, waarin kritieke grondstoffen en duurzame mijnbouw expliciet worden benoemd, en om eerdere en structurelere betrokkenheid van het Nederlandse bedrijfsleven. Ook moet Nederland de Business Advisory Group strategischer benutten, zodat Nederlandse expertise op terreinen als havens, watertechnologie, hightech en energieinfrastructuur zichtbaarder wordt binnen de Europese Global Gateway-agenda.

Daarnaast moet Nederland nadrukkelijker samenwerken met gelijkgestemde partners. Omdat Nederland niet alle schakels van de waardeketen zelf bezit, is samenwerking nodig met landen die sterker zijn in verwerking, industriële afname, batterijproductie, recycling of mijnbouwtechnologie. Zo kan Nederlandse niche-expertise worden verbonden aan bredere Europese waardeketens en aan concrete Chileense prioriteiten.

De kern van dit advies is dat Nederland Global Gateway actief moet gebruiken als strategisch coördinatie-instrument. Door scherpe prioriteiten, betere publiek-private samenwerking, sterkere Europese afstemming en structurele kennisopbouw kan Nederland een herkenbare rol opbouwen. Zo kan het bijdragen aan duurzame en gelijkwaardige samenwerking met Chili én aan een stabielere Europese aanvoer van kritieke grondstoffen.

EINDNOTEN

1. SEO economisch onderzoek, Handelsprofiel EU-Chili en Nederland-Chili, (Amsterdam: SEO Economisch Onderzoek, 2025), 7-8.
2. Adviesraad Internationale Vraagstukken, Nederland, Europa en het Mondiale Zuiden (Den Haag: AIV, 2025), 58.
3. AIV, Nederland, Europa en het Mondiale Zuiden, 58.
4. AIV, Nederland, Europa en het Mondiale Zuiden, 58.
5. Mario Damen, EU Strategic Autonomy 2013–2023: From Concept to Capacity, EPRS European Parliamentary Research Service, PE 733.589 (July 2022), 1.
6. Mario Draghi, The Future of European Competitiveness, (Brussels: European Commission, 2024).
7. Draghi, The Future of European Competitiveness, part A, 15.
8. E. Rietveld, T. Bastein, T. van Leeuwen, S. Wieclawska, N. Bonenkamp, D. Peck, M. Klebba, M. Le Mouel, and N. Poitiers, Strengthening the Security of Supply of Products Containing Critical Raw Materials for the Green Transition and Decarbonisation, (Brussels: European Parliament, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, 2022).
9. Mario Draghi, The Future of European Competitiveness, part B, 50
10. European Commission: DG GROW, Study on the Critical Raw Materials for the EU 2023 - Final Report (Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2023), 116.
11. Mario Draghi, The Future of European Competitiveness, part B, 45-46.
12. DG GROW, Study on the Critical Raw Materials for the EU 2023 - Final Report, 116.
13. "De Global Gateway van de Europese Unie uitgelegd," Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).
14. ECDPM, "The Global Gateway and Balancing EU Interests with Genuine Partnerships," laatst bijgewerkt op april 2026.
15. Council of the European Union, Official development assistance: the EU and its member states remain the biggest global provider, persbericht van 24 juni 2024.
16. Naohiro Kitano en Yumiko Miyabayashi, "China's Foreign Aid as a Proxy of ODA: Preliminary Estimate 2001–2022," *Journal of Contemporary East Asia Studies* 12, nr. 1 (2023): 264–93.
17. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
18. Maaïke Heijmans, "Global Gateway: Positioning Europe for a Sustainable Future," Clingendael Institute, 23 februari 2022.
19. "Global Gateway Overview," European Commission: Directorate-General for International Partnerships (DG INTPA).
20. "Global Gateway," European Commission.
21. San Bilal, Chloé Teevan en Jonathan Hunter, "What Is the EU's Global Gateway and How Can It Be Improved?", ECDPM, 18 maart 2026, 25 min.
22. "Global Gateway Governance," European Commission.
23. "Global Gateway Business Advisory Group," European Commission: DG INTPA.
24. European Commission, "Global Gateway Governance."
25. European Commission, "Global Gateway Governance."
26. European Commission, "Global Gateway Governance."

27. Chloé Teevan, Sabine Muscat en Karim Karaki, [Team Nationals or Team Europe? Digital Connectivity and the Global Gateway](#), Brief, 29 april 2026.
28. Thom Degreef en Mathijs Schiffers, "[Europa's delicate route naar de harten en handel in ontwikkelingslanden](#)," Het Financieele Dagblad, 16 december 2025.
29. European Commission, "Global Gateway Governance," en Reuters, "[EU Aims for 400 Billion Euros in Global Gateway Investments, von der Leyen Says](#)," Reuters, 9 oktober 2025.
30. Simone Tagliapietra, "The European Union's Global Gateway: An Institutional and Economic Overview," *The World Economy* 47 (2024): 1326–1335.
31. "[Global Gateway Governance](#)," European Commission.
32. "[The EU's long-term budget](#)," European Council and Council of the European Union.
33. Teevan, Muscat en Karaki, Team Nationals or Team Europe? Digital Connectivity and the Global Gateway.
34. Teevan, Muscat en Karaki, Team Nationals or Team Europe? Digital Connectivity and the Global Gateway.
35. Teevan, Muscat en Karaki, Team Nationals or Team Europe? Digital Connectivity and the Global Gateway.
36. Teevan, Muscat en Karaki, Team Nationals or Team Europe? Digital Connectivity and the Global Gateway.
37. San Bilal, "[The Global Gateway in Context](#)," FEPS – Foundation for European Progressive Studies, 31 oktober 2025.
38. Bilal, "The Global Gateway in Context."
39. "[Invest International and the EU's Global Gateway Initiative](#)," Invest International.
40. DG INTPA, "Global Gateway Business Advisory Group."
41. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
42. Degreef en Schiffers, "Europa's delicate route naar de harten en handel in ontwikkelingslanden."
43. European Commission: DG INTPA, "[Global Gateway Business Advisory Group - List of members and observers](#)," European Commission.
44. "[Register of Commission Expert Groups and Other Similar Entities](#)," European Commission.
45. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
46. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
47. "[Investment Hub](#)," European Commission: DG INTPA.
48. "[Global Gateway Business Opportunities](#)," European Commission: DG-INTPA.
49. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
50. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
51. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
52. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
53. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
54. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
55. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
56. Alexandra Gerasimcikova and Farwa Sial, [The EU's Global Gateway: A Critical Civil Society Perspective](#) (Brussels: Counter Balance and Eurodad, 2024).
57. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
58. Gerasimcikova and Sial, [The EU's Global Gateway: A Critical Civil Society Perspective](#).

59. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
60. Valeria Santi, Global Gateway: Development, Partnerships and Strategy, BIG EUROPE, 13 mei 2026.
61. DG INTPA, "Global Gateway Business Advisory Group - List of members and observers."
62. Het van origine Nederlandse datacenterbedrijf PAIX wordt hierin bewust weggelaten om redenen genoemd in voetnoot 41.
63. H  l  ne Drouot, Chile: The Economy Remains Dependent on the Mining Sector, EcoPerspectives, BNP Paribas Economic Research, 2nd Quarter 2025, 26 juni 2025.
64. "Goods Foreign Trade Monitor," Banco Central de Chile – Statistics and Data.
65. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
66. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
67. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
68. Gobierno de Chile, Estrategia Nacional del Litio (Santiago: Gobierno de Chile, 2023), 13-17.
69. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
70. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
71. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
72. Gobierno de Chile, Estrategia Nacional del Litio, 13-17.
73. Gobierno de Chile, Estrategia Nacional del Litio, 13-17.
74. Martin Brown, "One Belt, One Road, One Chilean Headache," The Diplomat, 15 augustus 2025.
75. Tomos Prys-Jones, "Critical Minerals and US-China Rivalry in South America," RUSI Commentary, 15 november 2023.
76. Cochilco "Informe Cartera de Proyectos de Inversión Minera 2025-2034", geraadpleegd op 17 mei 2026, <https://www.cochilco.cl/web/informe-cartera-de-proyectos-de-inversion-minera-2025-2034/>
77. Bartlett, J., "Copper, Pragmatism, and Going Green: A History of Chile-China Relations," China Global South Project, 13 maart 2024 en Aiddata, "China CITIC Bank provides \$1,3 billion loan for Tianqi Lithium Corporation to acquire 23,77% ownership stake in Sociedad Quimica y Minera de Chile S.A. China's portfolio of Overseas Loans & Grants."
78. "Belt and Road Initiative – About," Green Finance & Development Center.
79. K.S. Gallagher en Qi Qi, "Policies Governing China's Overseas Development Finance Implications for Climate Change," The Center for International Environment and Resource Policy, Climate Policy Lab 016 (2018): 1-64.
80. D.B. Solomon, "China's BYD, Tsingshan scrap plans for Chile lithium plants," Reuters, 8 mei 2025.
81. Prys-Jones, "Critical Minerals and US-China Rivalry in South America."
82. Agency for Natural Resources and Energy (ANRE), "Japan's New International Resource Strategy to Secure Rare Metals," Ministry of Economy, Trade and Industry (METI), 31 juli 2020.
83. "Overview: About Us," Japan Organization for Metals and Energy Security (JOGMEC).
84. "Minera los Pelambres," Business and Human Rights Centre en Mitsui, "Mitsui to Acquire Additional Equity in the Collahuasi Copper Mine and to Divest the Los Pelambres Copper Mine in Chile," 16 februari 2018.
85. Japan Organization for Metals and Energy Security (JOGMEC), "JOGMEC Signs Agreement on Lithium Project in Chile," 31 maart 2026.

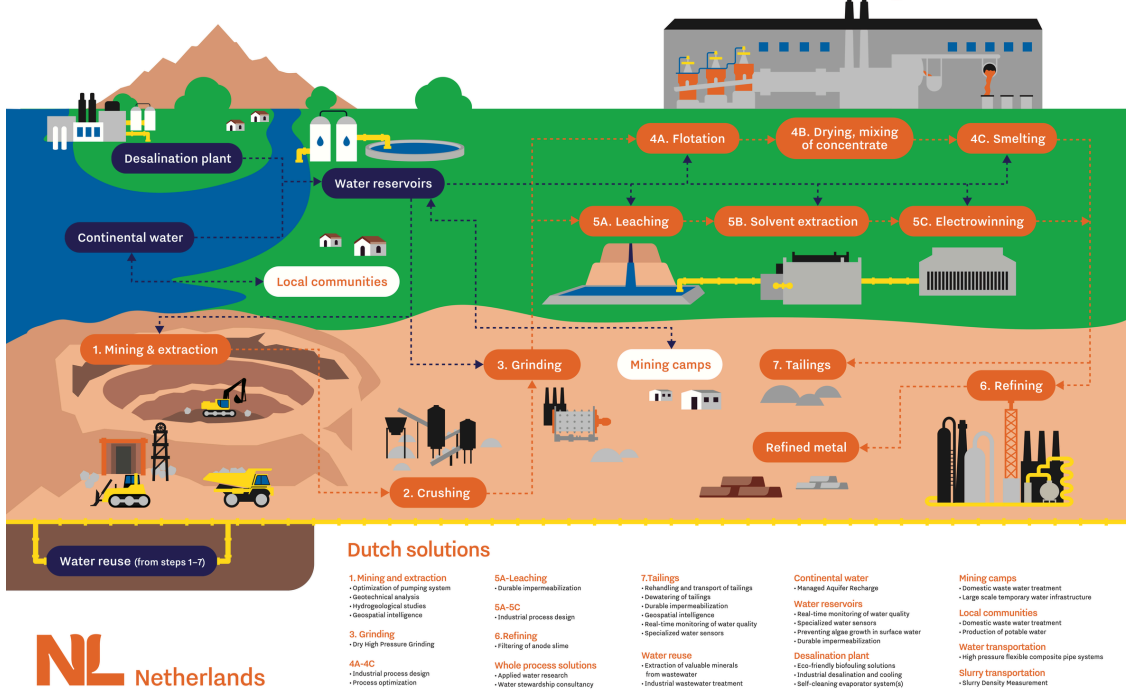
86. [Katya Golubkova](#) en [Yusuke Ogawa](#), "[Japan, France Ink Rare Earths Deal](#), [Nikkei Reports](#)," Reuters, 31 maart 2026.
87. [Golubkova](#) en [Ogawa](#), "[Japan, France Ink Rare Earths Deal](#), [Nikkei Reports](#)," en [Takahashi Kosuke](#), "[Japan, France Elevate Economic Security Amid Energy Shock](#)," [The Diplomat](#), 2 april 2026.
88. Natural Resources Canada, "[Canadian Mining Assets](#)," 4 februari 2026.
89. Invest in Canada, [Spotlight on Mining](#), maart 2025.
90. [Milosz Karpinski](#) en [Eléonore Carré](#), "[Canada Is Set to Play a Leading Role in Supplying the World with Responsibly Produced Critical Minerals](#)," International Energy Agency (IEA), Commentary, 4 februari 2026.
91. Teck Resources Limited, "[Teck Announces US\\$1.2 Billion Quebrada Blanca Transaction; QB2 Construction to Proceed](#)," 4 december 2018.
92. European Investment Bank (EIB), "[EIB and Canada Team Up to Strengthen Critical Raw Material Resilience](#)," 2 maart 2026.
93. [Gov.cl](#), "[President Gabriel Boric Signs Agreements to Strengthen Investments and Exports with Korean Companies](#)," 30 oktober 2025.
94. [Hyein Shim](#), "[S. Korean Firms Eye Opportunities in Chile's Lithium Sector](#)," [The Korea Post](#), 25 augustus 2025.
95. European Commission: DG TRADE, "[EU and South Korea strengthen trade and technology cooperation](#)," 17 april 2026.
96. DG TRADE, "EU and South Korea strengthen trade and technology cooperation."
97. [Daina Beth Solomon](#), "[Chile Taps Rio Tinto for Second Major Lithium Project](#)," Reuters, 22 mei 2025.
98. "[Chile: Escondida](#)," BHP.
99. European Commission: DG TRADE, "[EU-Australia Free Trade Agreement: Enhancing Trade and Investment in Critical Raw Materials](#)."
100. Reuters, "[EU's EIB to work with Australian government on critical raw materials](#)," Reuters, 17 november 2025.
101. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
102. European Commission: DG INTPA, [Global Gateway Flagship Projects 2025 – EU-LAC \(Infographic\)](#), januari 2026.
103. European External Action Service, [EU-Latin America and the Caribbean Digital Alliance](#), januari 2026, 3.
104. "[BELLA - Building the Europe Link to Latin America](#)," European Commission: DG INTPA.
105. "[Development of Critical Raw Materials Value Chains: Lithium and Copper in Chile and Argentina](#)," European Commission:
106. DG INTPA. "[Production of Green Hydrogen in Chile](#)," European Commission: DG INTPA
107. "[Promoting energy integration in Andean region: Peru-Chile electrical interconnection](#)," European Commission: DG INTPA.
108. "[Copernicus Latin America and the Caribbean](#)," European Commission: DG INTPA.
109. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
110. European Court of Auditors (ECA), [The Coordination Role of the European External Action Service](#), Special Report 2/2024.

111. Andrea Herrera, "[Chile–Finland Bi-national Platform: 3 Areas of Connection for 2026](#)," *Entrepreneur*, 8 januari 2026, en "[Inside the Chile–Finland Pipeline Built to Fast-Track Global Solutions](#)," *Entrepreneur*, 6 november 2025.
112. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
113. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
114. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
115. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026 en Ministerio de Minería de Chile, *Estrategia de Minerales Críticos*, 30 januari 2026.
116. "[Kritieke grondstoffen: ontdek uw internationale kansen](#)," RVO, laatst gecontroleerd op 10 april 2026, en anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
117. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
118. Lianne de Vries, "[Global Gateway Investment Hub of the European Union Opens for Proposals from Dutch Companies](#)," *Invest International*, 3 februari 2026, en anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
119. SEO economisch onderzoek, Handelsprofiel EU-Chili en Nederland-Chili.
120. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
121. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
122. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *FDI Qualities Review of Chile: Boosting Sustainable Development and Diversification* (Paris: OECD Publishing, 2023) en InvestChile, *Foreign Investment in Chile 2024*, Santiago: InvestChile, 2025.
123. SEO economisch onderzoek, *Handelsprofiel EU-Chili en Nederland-Chili*, 5.
124. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
125. SEO economisch onderzoek, *Handelsprofiel EU-Chili en Nederland-Chili*, 6.
126. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
127. SEO economisch onderzoek, *Handelsprofiel EU-Chili en Nederland-Chili*, 6.
128. Irina Patrahau en Ron Stoop, *Securing Europe's Clean Tech Future: Supporting Industry Stockpiles of Critical Raw Materials in the Netherlands* (Den Haag: The Hague Centre for Strategic Studies, november 2025).
129. "[NL \(water\) solutions for the CRM sector](#)," Embassy of the Kingdom of the Netherlands in Chile.
130. Lianne de Vries, "[Invest International launches new fund to secure Critical Raw Materials for the Netherlands](#)," *Invest International*, 3 maart 2025, en Atradius Dutch State Business, [Support for the Import of and Financing for Critical Raw Materials and Sustainable Fuels](#), 2025.
131. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
132. Reuters, "[Chile's Codelco Seeks Permit for \\$650 Million Andina Water Project](#)," Reuters, 5 november 2024 ; Royal IHC, "[IHC Mining Awarded Contract for Slurrification and Dewatering Equipment for Large Tailings Removal](#)," Royal IHC News. en DG INTPA, "Development of Critical Raw Materials Value Chains: Lithium and Copper in Chile and Argentina."
133. Delegation of the European Union to Chile, "[Global Gateway: New EU–IDB Initiative to Boost Sustainable Critical Raw Materials Practices in Latin America](#)," 2024.
134. Lianne de Vries, "[Invest International Launches New Fund to Secure Critical Raw Materials for the Netherlands](#)," *Invest International*, 3 maart 2025.

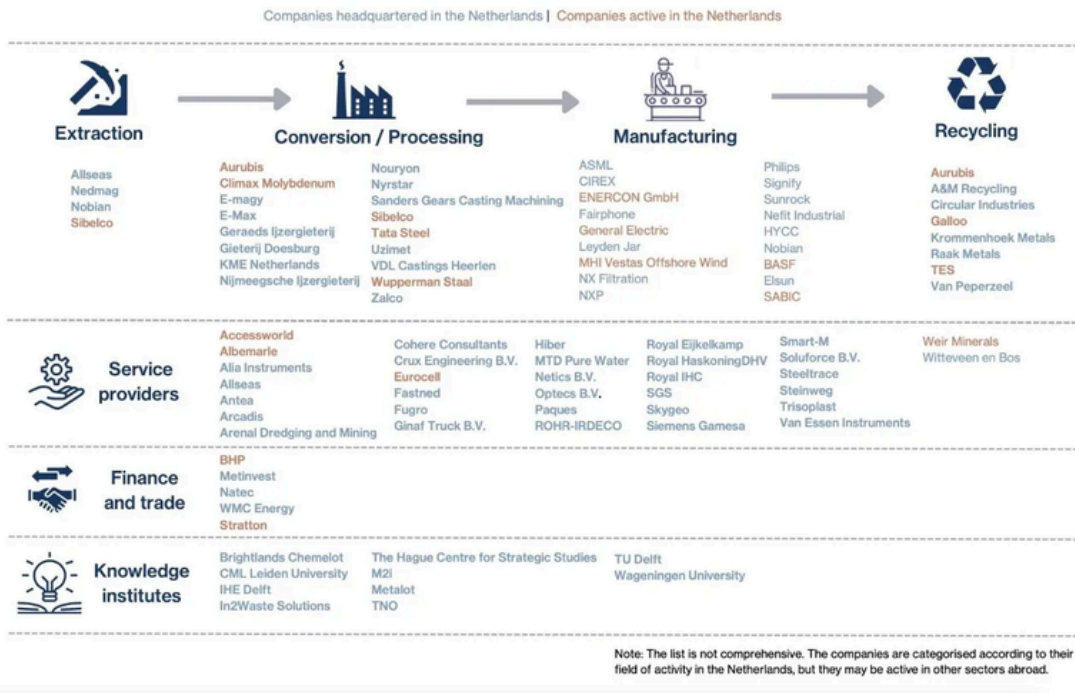
135. "Dekking voor grondstoffen- en duurzame brandstofprojecten," Atradius Dutch State Business.
136. Lisa van der Velden en Jan Fred van Wijnen, "De grondstoffengezant: 'Er zitten geen schokdempers meer in ons systeem'," *Het Financieele Dagblad*, 2024.
137. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
138. Anoniem interview afgenomen door de auteur, 2026.
139. L. de Boer, N.M. Spanbroek, A.R. Hids en L.I. Pieters, "Naar meer samenhang en sturing in de informatie over (kritieke) grondstoffen," RIVM-briefrapport 2026-0044 (Bilthoven: Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu, 2026).
140. "Department of Mining Engineering," Universidad de Chile, en "Major in Mining Engineering," Pontificia Universidad Católica de Chile.
141. "Joint Programmes," NVAO.
142. TNO, "Battery Competence Cluster NL geeft energietransitie en nationaal verdienvermogen boost", geraadpleegd op 18 mei 2026, <https://www.tno.nl/nl/duurzaam/mobiliteit-logistiek/batterijen/battery-competence-cluster/>
143. "EU-Chile Advanced Framework Agreement," European Commission: DG TRADE.
144. European Commission, "EU Energy and Raw Materials Platform," *European Commission*, geraadpleegd op 17 mei 2026, https://energy.ec.europa.eu/topics/energy-security/eu-energy-and-raw-materials-platform_en

Aanvullende tabellen en figuren

NL water solutions in hard-rock mining



Figuur 14. Nederlandse Ambassade in Chili, "NL water solutions in hard-rock mining," 2026.



Figuur 15. The Hague Centre of Strategic Studies, "Companies headquartered in the Netherlands," in Advancing European Minerals Security: Insights from the Dutch Industry, 2023.



Figuur 16. Hoe een Nederlands-Europees kritieke grondstoffen-consortium tot kan komen: van Chileense projectvraag via publieke matchmaking en gebundelde Nederlandse niche-expertise naar een Europees consortium en versterkte toeleveringsketen. Weet dat DG INTPA ook met kansherkenning en matchmaking kan komen.

BIJLAGE II

Interessante beurzen voor RVO/Ambassade Chili

Evenement	Locatie / timing	Waarom interessant voor Nederland	Aanpak
EXPONOR 2026	Antofagasta, 8–11 juni 2026	Zeer relevant voor Nederlandse technologie- en dienstverleners, omdat het plaatsvindt in Antofagasta, het hart van de Chileense koper- en lithiumregio. EXPONOR presenteert technologieën en innovaties voor mijnbouw en energie en is gericht op business opportuniteiten en internationale netwerken.	Sterkste kandidaat voor een Nederlands paviljoen met watertechnologie, monitoring, logistiek, engineering en financiering.
CESCO Week / CRU World Copper Conference 2026	Santiago, 13–17 april 2026; CRU 13–15 april	Belangrijk voor strategische positionering. CRU noemt het de belangrijkste copper conference en trekt C-suite, beleidsmakers, financiers, traders, smelters, OEM's en eindgebruikers uit meer dan 40 landen.	Geen grote productstand nodig; beter: BZ/ambassade/RVO-delegatie, side event, matchmaking met Codelco, Antofagasta, SQM, financiers en EU-partners.
EXPOMIN	Santiago, tweejaarlijks; laatste editie 22–25 april 2025	Grote Latijns-Amerikaanse mijnbouwbeurs. De organisatie noemt EXPOMIN een platform voor technologie, innovatie en productiviteit in mijnbouw; de 2025-editie positioneerde zich ook als eerste carbon-neutral mining exhibition in Chili.	Interessant voor een Nederlandse collectieve stand bij de volgende editie, vooral als er genoeg bedrijven zijn. Goed voor brede zichtbaarheid.
Water Congress 2026 — International Congress on Water Management in Mining and Industrial Processes	Santiago, 27–29 oktober 2026	Zeer passend bij Nederlandse niche-expertise. Het congres gaat specifiek over watermanagement in mijnbouw en industriële processen; thema's zijn onder meer water supply, water resources, desalination, climate change en water for green hydrogen.	Topprioriteit voor Nederlandse waterbedrijven en kennisinstellingen. Eerder inhoudelijke sessie/sponsoring/demo dan brede handelsstand.
Tailings 2026 — International Congress on Tailings Management	Santiago, 29 september–1 oktober 2026	Relevant voor tailings management, monitoring, waterhergebruik, veiligheid en milieubeheer. Het congres richt zich op transport, disposal, control en monitoring van conventionele, thickened, paste en filtered tailings.	Goede plek voor Nederlandse kennisinstellingen, monitoringbedrijven, watertechnologie en circulariteit. Niche-delegatie is waarschijnlijk effectiever dan grote stand.

Regionaal/internationaal interessant

Evenement	Locatie / timing	Waarom interessant voor Nederland	Aanpak
Mining & Critical Minerals Latin America Conference & Exhibition	São Paulo, 5–6 oktober 2026	Gericht op critical minerals, clean energy, low-carbon technologies en investeringen in Latijns-Amerika. De conferentie brengt CEO's, overheden, investeerders en experts samen rond de toekomst van mijnbouw in Latijns-Amerika.	Interessant voor regionale positionering van Nederlandse kritieke grondstoffenconsortia, vooral als Nederland ook naar Argentinië/Brazilië kijkt.
PERUMIN	Arequipa, Peru; grote regionale mijnbouwbeurs/conferentie	Minder Chili-specifiek, maar relevant voor Andes-mijnbouw en Latijns-Amerikaanse kritieke grondstoffennetwerken. Het programma bevat expliciet een onderdeel over critical minerals and materials.	Alleen doen als RVO/BZ breder Andesbeleid wil voeren. Goed voor regionale matchmaking.
PDAC Convention	Toronto, jaarlijks; 2026: 1–4 maart	Wereldwijde beurs voor mineral exploration en mining finance. PDAC is vooral interessant voor kapitaal, junior miners, exploratieprojecten en kennisopbouw; de organisatie noemt access to capital, land en skills als kern van haar werk.	Niet primair voor Chileense markttoegang, wel nuttig voor financiering, junior mining, kennispartners en internationale kritieke grondstoffennetwerken.

Economische diplomatie moet zich niet beperken tot bilaterale gesprekken, maar ook zichtbaar zijn op strategische mijnbouwplatforms. Voor brede markttoegang liggen EXPONOR in Antofagasta en EXPOMIN in Santiago voor de hand als locaties voor een Nederlands paviljoen of collectieve handelsmissie. Voor strategische positionering richting mijnbouwbedrijven, financiers en beleidsmakers is CESCO Week/CRU World Copper Conference relevanter. Daarnaast sluiten nichecongressen zoals Water Congress en Tailings goed aan bij Nederlandse expertise op het gebied van watermanagement, milieumonitoring en tailingsbeheer. Door aanwezigheid op zulke platforms te koppelen aan consortiumvorming kan RVO, samen met BZ en de ambassade in Santiago, Nederlandse diensten en technologieën gericht onder de aandacht brengen bij Chileense mijnbouwpartijen en Europese partners.

BIJLAGE III

Lijst van relevante bedrijven

Bedrijf	Wat ze doen
Allseas	Offshore pijplegging, onderwaterconstructie en zware liftoperaties.
Arcadis	Ingenieurs- en ontwerp bureau, gespecialiseerd in duurzaamheid, infrastructuur en waterbeheer.
Arenal Dredging and Mining	Ontwikkeling en productie van innovatieve, ultrasone meetsystemen voor slurry density en Massflow.
AVK Industrial Nederland	Leverancier van industriële kleppen, afsluiters en fittingen voor de Nederlandse markt, voor toepassingen in waterbehandeling, brandbestrijding, chemische industrie, scheepvaart en olie & gas.
Boskalis	Wereldwijde aanbieder van bagger- en maritieme infrastructuurdiensten, kustbescherming, landaanwinning en offshore energiediensten
Chemreclaim	Terugwinning en recycling van chemicaliën en oplosmiddelen uit industriële afvalstromen.
Cohere Consultants	Consultancy in structurele engineering, dynamics and vibrations en geologische engineering
Crux engineering	onafhankelijk adviesbureau gespecialiseerd op het gebied van geotechniek, geohydrologie, bodem en omgevingsbeïnvloeding.
Damen	Ontwerp, bouw en onderhoud van schepen voor diverse markten, waaronder sleepboten, veerboten, offshore support, marineschepen en superjachten.
E-Magy	Ontwikkelt en produceert nanoporeus silicium als anodemateriaal voor lithium-ionbatterijen.
Fugro	Geo-technische, geofysische en milieudiensten voor de olie- en gas-, bouw- en mijnbouwsector.
Gidrolast	Hydraulische systemen voor industriële toepassingen.
KME Netherlands	Producent van koper- en messingcoils voor toepassingen in elektronica, elektrische voertuigen, luchtvaart en energietransitie. Wel onderdeel van KME Group die niet Nederlands is.
LeydenJar	Ontwikkelt en produceert innovatieve batterijtechnologieën, met name voor energieopslag.
Nobian	Europees marktleider in de productie van zout, chloor-alkali en chloromethanen via zoutwinning en elektrolyse. Levert essentiële chemicaliën aan sectoren als bouw, farmacie, waterbehandeling en energieopslag.
NX Filtration	Ontwikkelt en produceert membranen voor waterzuivering en industriële filtratie.
Nyrstar	Internationale producent van zink, lood en kritieke metalen via smelterijen.
Optecs	Produceert hightech oplossingen voor mijnbouw- en mineraalverwerkingsbedrijven.

Royal Eijkelpkamp	Ontwikkelt en produceert apparatuur voor bodem- en wateronderzoek.
Royal Haskoning	Ingenieurs- en adviesbureau op het gebied van infrastructuur, water, energie en duurzaamheid.
Royal IHC	Ontwerp en bouw van complexe, innovatieve schepen en apparatuur voor de de baggersector, de offshore-industrie en de mijnbouw.
SGS Netherlands	Inspectie, testen, certificering en verificatie.
Skygeo	Satellietgebaseerde grondvervormingsmonitoring (InSAR-technologie) voor infrastructuur, mijnbouw, olie & gas en geohazardmanagement.
Steeltrace	Digitaal platform voor transparantie en traceerbaarheid in de staaltoeleveringsketen.
Steinweg	Dienstverlener op het gebied van opslag, overslag, expeditie en chartering van grondstoffen zoals metalen, chemicaliën, cacao, koffie en ferrolegeringen.
Tata steel netherlands	Produceert, bewerkt en distribueert hoogwaardig staal voor diverse sectoren, waaronder automotieve, verpakkingsindustrie en bouw.
van Essen Instruments	Ontwikkelt en produceert meetinstrumenten voor de olie- en gas-, water- en milieusector.
Wittenveen en Bos	Ingenieurs- en adviesbureau op het gebied van waterbeheer, infrastructuur en ruimtelijke ordening.

LIJST VAN INTERVIEWS

AAP Consulting

AECID

BZ, Waterbouw in Chili

BZ, Team National

Kritieke Grondstoffen expert

DG INTPA, drie interviews

ECDPM

EIB (Europese Investeringsbank)

ProChile

Evofenedex

Finse Global Gateway Ambassadeur

Fugro

Invest Chile

Invest International

MDE Minerals Consulting

Nederlandse Ambassade in Chili

RVO, twee interviews

TNO

TU Delft

VNO-NCW