



gran magnitud? Puede ser, pero soñar no cuesta nada. Una licitación obliga a adjudicar si se cumplen las bases. Por el contrario, bases muy exigentes, por ejemplo, en términos de pagos al fisco, hacen fracasar la licitación. El diseño, organización y adjudicación de una licitación compleja como esta se mide en años. La probabilidad de un fracaso existía y tenía costos.

Desde la perspectiva de la Ley de Sociedades Anónimas, que pretende que las decisiones de un directorio sean racionales, lo que hizo Codelco es apropiado y resguarda bien los intereses de los accionistas, es decir, de todos los chilenos.

GUILLERMO LARRAIN
FEN, Universidad de Chile

Acuerdo Codelco-SQM

Señor Director:

Respecto del "valle de no producción" al que se vería sometida la producción de litio sin el acuerdo al que llegaron Codelco y SQM, es útil hacer un paralelo con el sector sanitario. En este último, las empresas concesionarias pueden invertir hasta el último día y el Estado está obligado a comprar estos activos en la medida que hayan sido aprobados en un proceso que contempla un doble filtro institucional. En principio, estas "inversiones no remuneradas" por las tarifas de los usuarios serán pagadas por el Estado con probabilidad 100%, lo que las hace "bancables".

Volvamos al caso Codelco-SQM. En caso de haberse llamado a licitación, SQM corría con ventaja para ganarla, pero no estaba garantizado. En una licitación, SQM corría el riesgo de perder porque hay intereses de otras empresas y Estados por acceder al mineral. En esas condiciones, ¿por qué SQM invertiría mientras dura la incertidumbre? En el sector sanitario el Estado compra (a) obligatoriamente y (b) a un precio conocido. En el caso de SQM, existía el riesgo de que nuevas inversiones no se pagaran adecuadamente. Esto implica que, desde que se hubiera tomado la decisión de licitar, SQM habría disminuido la intensidad o dejado de invertir en nuevas capacidades que aumenten la producción más allá del contrato. El valle de no producción era un escenario probable.

¿Era posible compensar —en valor presente— los primeros años de no producción asociados a la decisión de licitar con pagos inmediatos o posteriores de