



miento y presencia país. En este caso, lo ideal no estaba disponible. Solo lo posible. Y eso fue lo que se eligió.

Juan Pablo Cerdá
TECO Group

ACUERDO CODELCO-SQM

SEÑOR DIRECTOR:

Se ha dicho que el acuerdo entre Codelco y SQM es una oportunidad perdida; que debimos licitar y aspirar a más. Suena bien en titulares, pero no refleja la realidad del Salar de Atacama. Opino desde mi experiencia territorial, con independencia de los intereses involucrados en la discusión.

La licitación es en teoría lo ideal: transparente y competitiva. Y así se ha hecho en otros salares. Pero este no es un caso común. El Salar de Atacama no es un terreno neutro disponible para cualquiera. Es un ecosistema complejo, donde operar a gran escala exige relaciones, experiencia y conocimiento territorial.

Contados los cuestionamientos que se le pueda hacer, SQM tiene algo que hoy nadie más posee: décadas de presencia y aprendizaje sobre cómo moverse en este territorio. Sabe dónde están los límites, las sensibilidades, los actores clave. Con sus luces y sombras, ha aprendido a navegar ese ecosistema con suficiente estabilidad. Esa es una infraestructura invisible, pero crítica. Ningún actor, por grande que sea, puede instalarse en el Salar sin esa base social. Nadie. Ni siquiera el Estado.

A mi juicio, no hubo alternativa real. Una licitación habría implicado partir de cero, postergar una nueva RCA y perder la oportunidad de entrar antes de 2031. Para entonces, el litio podría haber perdido valor estratégico.

¿Es este un acuerdo perfecto? Probablemente no. ¿Es cómodo? Tampoco. Pero es lo viable. Licitar habría sido simbólico, impugnado o sin oferentes. Y eso sí era una pérdida de tiempo, posiciona-