



Columna

Juan Pablo Cerdá
TECO Group



No se puede optimizar sin opciones reales

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

La licitación es en teoría el mecanismo ideal: transparente y competitivo. 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, cosas que no se improvisan.

Con todos los cuestionamientos que se le pueda hacer, SQM tiene algo que hoy nadie más posee: décadas de presencia, vínculos comunitarios, aprendizaje -muchas veces desde el error- sobre cómo moverse en este territorio. Sabe dónde están los límites, las sen-

sibilidades, los actores clave. Mantiene relaciones que permiten que la operación funcione (incluso en estos tiempos convulsos de la Consulta Indígena). SQM ha invertido no solo en infraestructura, sino en algo mucho más difícil de construir: viabilidad social. Con sus luces y sombras, ha aprendido a nave-

gar ese ecosistema y mantenerlo con suficiente estabilidad. Esa es una infraestructura invisible, pero crítica. Ningún actor, por grande que sea, puede instalarse en el Salar sin ese tipo de base social. Nadie. Ni siquiera el Estado.

En el futuro podrá haber más competencia (ojalá!), pero hoy, solo SQM puede demostrar que sabe cómo extraer el 80% del litio del salar. Creer que otro actor o el Estado podría entrar por licitación a esa escala de producción, sin curva de aprendizaje ni base social, es desconocer lo esencial: sin saber territorial acumulado, no hay operación posible.

Además, cualquier discusión seria sobre el futuro del Salar debe considerar la gobernanza indígena y de varios otros actores igual de relevantes como un eje estructural. Hoy, la continuidad operativa depende no solo de permisos ambientales o capital financiero, sino de la comprensión y la colaboración de comunidades que han exigido -habrá que ver con cuánto mérito-, mayor participación, respeto y beneficios concretos. En ese plano, tener una operación que ya convive con esas complejidades y ha aprendido a gestionarlas no es irrelevante.

En suma: no hubo alternativa real. Una licitación habría implicado partir de cero, depostergar una nueva RCA por una década 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 único viable. Licitar habría sido simbólico, impugnado o sin oferentes. Y eso sí era una pérdida: tiempo, posicionamiento y presencia país. En este caso, lo ideal no estaba disponible. Solo lo posible. Y eso fue lo que, considero con realismo, se eligió.