LITORALPRESS

Fecha: 30-05-2025
Medio: La Segunda
Supl. : La Segunda
Tipo: Noticia general
Título: "Es un proceso caracterizado por la poca transparencia y entrega de información parcial"

Pág. : 12
Cm2: 716,6
VPE: $ 1.591.525

Tiraje: 11.692
Lectoría: 33.709
Favorabilidad: No Definida

Francisco Javier Errázuriz responde a Pacheco por acuerdo con SQM:

"Es un proceso caracterizado por la poca transparencia y entrega de información parcial"

Quiere "una licitación pública y transparente en beneficio del país, jamás la intención de vender", sus pertenencias en el Salar de Atacama, asegura.

Felipe O'Ryan

Uno de los principales críticos del convenio entre Codelco y SQM ha sido el empresario Francisco Javier Errázuriz, quien contrató al Estudio Quiroz & Asociados para hacer un informe que arrojó que éste significaba una transferencia de US$5.200 millones a SQM, en desmedro de otras opciones que habrían sido más beneficiosas para el Fisco.

Máximo Pacheco criticó el estudio, diciendo esta semana que la cifra salía de un "cálculo de servilleta". Errázuriz responde a las críticas del presidente de Codelco y reafirma su posición en contra del acuerdo en esta entrevista, que el empresario acordó responder por escrito.

-Máximo Pacheco dijo que su interés en criticar el acuerdo proviene de que usted tiene pertenencias mineras en salares como Maricunga y Atacama, y que quiere que Codelco se los compre. Afirmó también que usted ha ido a su oficina en varias oportunidades.

-Aquí lo importante es el mensaje y no el mensajero. Son muchas las voces que se han dado cuenta que el acuerdo es negativo para los intereses del país y el debate debe estar centrado en corregir el acuerdo. Y aún estamos a tiempo. Aquí no hay intenciones ocultas, lo que he dicho en público es lo mismo que le he manifestado en privado a Máximo Pacheco. Fue él quien de manera insistente nos preguntó qué queríamos. Nuestra respuesta fue siempre la misma: una licitación pública y transparente que fuera en beneficio del país, jamás la intención de vender.

-Pacheco señaló que el Memorándum de Entendimiento (MoU) del acuerdo tenía una cláusula que permitía a otras empresas presentar ofertas alternativas al acuerdo, y que se lo dio a conocer a usted, pero que, pese a criticar el acuerdo, usted no presentó una propuesta.

-El contrato de Corfo y SQM de 2018, firmado por Eduardo Bitran, actual Director de Codelco, establece de manera clara y precisa la forma en que se debe hacer una licitación internacional y las facilidades que debe dar el actual operador, SQM, para ello, lo que dista mucho de lo planteado en el MoU como procedimiento, especialmente en el tema de la entrega de información. Pacheco pone como ejemplo la compra de una casa, ¿usted compraría una casa sin verla? Eso es lo que plantea esa cláusula. Aquí se tomó una decisión política de desechar una licitación abierta, transparente y competitiva que genera ingresos inmediatos al Estado, y que está contemplada en el actual contrato de arrendamiento firmado en 2018, frente a una negociación directa que entrega hasta 2060 el litio del mejor salar del mundo a SQM, para poder mostrar un logro al gobierno en la Estrategia Nacional del Litio. Se está mirando el corto plazo y no el futuro del país.

-Usted tiene pertenencias mineras en el Salar de Maricunga, donde Codelco planea desarrollar un proyecto. ¿Codelco necesita sus pertenencias para desarrollar el proyecto?

-Tenemos un proyecto ambientalmente aprobado y actualmente en Consulta Indígena para producir litio en el salar de Maricunga. Además, desde hace años, una planta piloto de extracción directa con tecnología de punta que nos tiene muy orgullosos por sus resultados. Codelco tiene un proyecto judicializado, que considera evaporación solar, con muchas dudas en temas ambientales y que debe partir de cero. En ese sentido, siempre hemos propiciado la colaboración entre los actores en el salar de Maricunga, especialmente porque creemos que es lo mejor para realizar ahí una producción sostenible

-¿Por qué encargó el estudio a Jorge Quiroz?

-Era fundamental contar con una opinión experta e independiente sobre este tema, precisamente, para que no se personalicen los argumentos. El estudio de Quiroz y Asociados fue encargado con la finalidad de que un tercero pudiera corroborar y certificar los cálculos y argumentos que hemos desarrollado como grupo empresarial. El prestigio profesional y seriedad de Jorge Quiroz no son debatibles. Tuvo total independencia para el desarrollo del estudio que entregó cifras muy similares a las que nosotros teníamos.

-¿Qué significa el resultado de la Comisión Investigadora de la Cámara, que pidió anular el convenio entre SQM y Codelco?

-Queda reflejado que esta es una política de Gobierno y no de Estado. La Estrategia Nacional del Litio presentada por el Presidente Gabriel Boric en abril de 2023 fue reconocida como necesaria y celebrada de manera transversal. Sin embargo, su implementación ha sido imprecisa y errática. El ministro Nicolás Grau dijo en esta misma comisión que hubo una decisión temprana del Gobierno, en el año 2022, de ingresar al negocio del litio antes de 2030, condición que sólo podía cumplirse llegando a un acuerdo con SQM. Por lo tanto, todos los demás argumentos que se dan para no hacer una licitación se caen a partir de esta confesión. El Estado deja de percibir más de US$5 mil millones por la obligación de tener que llegar a un acuerdo con SQM, aceptando todas sus condiciones, en un proceso caracterizado por la poca transparencia y la entrega de información parcial. A la Comisión de la Cámara asistieron el presidente del Directorio de Codelco, Máximo Pacheco, Eduardo Bitran, director de Codelco, José Miguel Benavente, vicepresidente Ejecutivo de Corfo y el ministro de Economía, Nicolás Grau. Cada uno de ellos dio una versión diferente para justificar la negociación directa, cifras distintas e, incluso, con omisiones graves por parte de Corfo que desconoció el contenido del actual contrato vigente. Ahora, lo importante es tener muy claro que el acuerdo no está firmado, es un mal negocio para Chile y aún se está a tiempo para hacer una licitación internacional que genere ingresos ahora al Estado, además de todas las regalías propias del contrato de arrendamiento hasta 2060.

-¿Puede desarrollar sus principales argumentos respecto a por qué el acuerdo no es la mejor opción para el país?

-No hacer una licitación internacional significa que el Estado de Chile deja de percibir más de US$5 mil millones, lo que equivale a un BancoEstado completo. La pregunta es entonces, ¿este BancoEstado se lo vamos a entregar a SQM o lo vamos a utilizar en beneficio de todos los chilenos? Se dijo que no se alcanzaba a hacer una licitación y en el salar de Maricunga en un año se hizo y se adjudicó. Se dijo que no iba a haber interés, pero en Maricunga hubo muchos interesados en competir. Se dijo que no estaban las tecnologías maduras y que no se alcanzaban a tramitar los permisos ambientales, pero todo ello se hará en el salar de Maricunga en donde no hay nada instalado. Cuesta creer, entonces, que no era posible hacer una licitación en el salar de Atacama en donde se produce litio desde hace más de 40 años, uno de los salares con mayor concentración de litio en el mundo y en donde Corfo cuenta con toda la información necesaria para hacer estudios de impacto ambiental.

-¿Qué recomendaría usted, en cambio, que se debería hacer con la industria del litio en el país?

-Diálogo amplio, técnico y mucho aprendizaje. La Estrategia Nacional del Litio es un punto de partida, pero debe ser evaluada considerando las tendencias de mercado y el comportamiento de la demanda. Debe ser realmente una política de Estado que permita el desarrollo de una industria que esté a la altura de los desafíos, propiciando la inversión y no poniendo trabas para su desarrollo.

(Puede leer la entrevista completa en https://www.lasegunda.com/).