

Desalación se consolida como una alternativa hídrica para Chile a costos competitivos



Esta tecnología enfocada en el agua de mar se alza como una fuente viable en el país para varias industrias, para el consumo humano y también para la agricultura de alto valor. Si se compara con otros mercados, Chile se ubica en un rango medio de precios, según expertos.

En un contexto de creciente estrés hídrico, la desalación se ha convertido en una fuente de abastecimiento clave en el mundo. Distintos países, entre ellos Chile, avanzan decididamente en el desarrollo de esta infraestructura, lo que permite analizar su costo en las distintas regiones y, con ello, su competitividad.

En términos de inversión, Chile se sitúa en un rango medio de precios en comparación con mercados como el australiano y los países de Medio Oriente, según las cifras presentadas en el Congreso Acadés 2026 por el gerente de Nuevos Negocios de Agua de ACCIONA, Waldo López.

En la instancia, el ejecutivo detalló que el rango de Capex local va de US\$ 1.800 a US\$ 3.500 por m³ por día, mientras que en Australia este rango va de US\$ 2.800 a US\$ 4.200 por m³ por día, muy lejos de los récords anotados en Medio Oriente, donde se están desarrollando plantas desaladoras de gran tamaño con inversiones de entre US\$ 800 y US\$ 1.500 por m³ por día.

López precisa que al contrastar el costo de operación se observa

una brecha para Chile: "Mientras proyectos líderes en Medio Oriente alcanzan tarifas récord de US\$ 0,36 /m³ y países como Israel o España logran costos entre US\$ 0,50 - 0,70/ m³, en la costa chilena los costos típicos se sitúan entre US\$ 1,20-1,50 /m³ y en altura pueden escalar a un rango de US\$ 3,00-8,00/m³".

Si bien a primera vista esta diferencia parece significativa, especialistas en la materia precisan que comparar únicamente a partir de este dato es insuficiente.

El director ejecutivo de la Asociación Chilena de Desalación y Reúso (Acades), Rafael Palacios, explica que gran parte de la diferencia en los costos responde a condiciones estructurales como la geografía, un mayor precio de la electricidad y la menor escala, además de un rol más activo del Estado en otros mercados mediante subsidios o apoyo financiero. Y si bien advierte que Chile difícilmente alcanzará los costos base de mercados densamente urbanizados, asegura que hay espacio para cerrar la brecha mediante políticas públicas.

"La principal diferencia frente a otros mercados no está en la tecnolo-

gía, sino en el nivel de exigencia de los usuarios finales", señala el country manager de CDM Smith Chile, Néstor Rojas. Explica que, por ejemplo, en la gran minería, los procesos productivos no admiten detenciones fuera de los mantenimientos programados, lo que se traduce en compromisos contractuales estrictos de confiabilidad, disponibilidad y calidad del suministro, que influyen directamente en el diseño y en el costo total de los proyectos.

El ejecutivo de ACCIONA añade que, si bien existen tarifas menores en otras latitudes, el costo unitario no es directamente homologable porque variables críticas como el precio de la energía, las economías de escala y los modelos de financiamiento difieren de la realidad local. "Por ello, nuestra competitividad debe evaluarse en un contexto integral de seguridad hídrica y no puramente bajo una tarifa aislada. Bajo este prisma, la respuesta es categórica: la desalación hoy ofrece un costo competitivo y abordable, no solo para la industria y el consumo humano, sino que incluso para la agricultura de alto valor agregado".

Certeza regulatoria

"En Chile, si bien existen factores temporales o logísticos que pueden elevar el Capex inicial, no constituyen una limitante estructural para el desarrollo de la industria pues el modelo de negocio para el desarrollo de proyectos de desalación se ha adaptado a la realidad financiera y regulatoria local que sigue siendo robusta y atractiva para los inversores", precisa Waldo López.

Agrega que el país posee un mercado maduro con infraestructura que cumple con estándares de alta complejidad técnica y ambiental. "Más que intentar replicar costos de otras latitudes bajo condiciones geográficas y económicas distintas, nuestro foco para ganar competitividad debe estar en la eficiencia del Estado: reducir los plazos de tramitación y permisología, que actualmente son el principal lastre para optimizar el ciclo de inversión", explica el ejecutivo de ACCIONA.

Coincide Rafael Palacios y plantea que una mayor certeza regulatoria ayudaría a reducir la tasa de descuento, acortar los plazos de obtención de permisos, una mejor

integración temprana entre mandantes, desarrolladores, operadores y financistas, y una visión integral del desarrollo de la desalación como parte del sistema de abastecimiento hídrico nacional.

El representante gremial detalla que lo primordial es avanzar, por ejemplo, en la implementación de la Ley Marco de Autorizaciones Sectoriales (LMAS), la pronta elaboración de los cuatro reglamentos de la nueva Ley de Desalación y su Estrategia Nacional, pero también seguir adelante con la reforma al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA) y la Ley de Reconstrucción Nacional anunciada por el actual gobierno.

En tanto, para Rojas, los mayores espacios de mejora están en adoptar una mirada sistémica del suministro hídrico, considerando no solo la desalación, sino el sistema completo de transporte, almacenamiento y entrega del agua, incorporando además esquemas multipropósito que permitan capturar eficiencias de costos por escala.

Por Andrea Campillay