

Fecha: 19-04-2026
 Medio: La Estrella de Iquique
 Supl.: La Estrella de Iquique - Edición Especial
 Tipo: Noticia general
 Título: "La desalación siempre va a ser una alternativa, siempre será una oportunidad"

Pág.: 10
 Cm2: 340,7

Tiraje: 9.500
 Lectoría: 28.500
 Favorabilidad: ☐ No Definida

E ENTREVISTA. ALBERTO KRESSE, presidente de Acades

"La desalación siempre va a ser una alternativa, siempre será una oportunidad"

El dirigente abordó el avance de esta industria en Chile y puso énfasis en el caso de Tarapacá, donde la escasez hídrica y la actividad minera configuran un escenario clave para el desarrollo de soluciones a gran escala.



Hoy día hay muchas ciudades en Chile que se abastecen principalmente o incluso exclusivamente con agua de mar.

-¿Por qué esta industria ha cobrado mayor relevancia en los últimos años?

-Nos demoramos en entender los beneficios que significa este tipo de soluciones finalmente. La verdad es que esto es una solución de varias. Lo que necesitamos

es agua: agua para las comunidades, para las actividades económicas, industriales, para la agricultura, etc. El agua que hay en el mundo es la misma que ha existido siempre, la misma que tenían los dinosaurios. Hoy está un poco más lejos, estamos demandando más y está un poco más sucia. Entonces tenemos que ser capaces de tratarla y transportarla, como lo hemos hecho siempre desde nuestros inicios como especie.

En ese contexto, la desalación siempre va a ser una alternativa, siempre será una oportunidad. Lo que tenemos que evaluar en cada caso es si es la mejor alternativa. Y normalmente el valor del agua no está muchas veces en el proceso de obtenerla, sino en

transportarla a donde se necesita.

-¿Qué rol cumple la desalación frente a la escasez hídrica?

-Es una forma de incorporar agua a una cuenca donde se genera un desbalance, donde la demanda pasa a ser mayor que la oferta.

Yo siempre digo: o administramos la escasez o le agregamos más agua a la cuenca. Y esta es una de las grandes soluciones que permite precisamente eso.

-¿Cómo se pueden implementar estas soluciones en la región?

-Cuando hablamos de estos proyectos, uno de los grandes temas es la escala. Cuando uno tiene un proyecto más grande, el costo medio de producción es más bajo.

Tengo que hacer captación de agua de mar, transporte, tratamiento. Si logro juntar demanda, hago más eficiente el proceso y el costo por metro cúbico baja.

En ese sentido, es muy importante integrar las demandas de una zona. Por ejemplo, en Tarapacá, la demanda de localidades costeras con la demanda minera u otros rubros. Al agrupar esa demanda, se genera una escala que permite acceder a un mejor precio. Eso es, por ejemplo, lo que hace Aguas Pacífico.

Aguas Pacífico integró la demanda de una empresa minera -el "oftaker" principal- y en vez de diseñar un sistema exclusivo, diseñó uno que trata y transporta más agua, permitiendo abastecer en el camino a comunidades rurales que no tendrían otra opción de acceso a una fuente segura.

-Este modelo es viable para Tarapacá?

-Absolutamente. El día de mañana, proyectos de expansión minera podrían integrarse con demanda sanitaria, en lugar de tener múltiples plantas y sistemas independientes. Se pueden desarrollar proyectos de mayor escala que permitan acceder a economías y beneficiar a más actores.

¿Cómo se ha desarrollado la desalación en Chile?

Esta es una industria que tiene mucha historia. En el año 1872 están los primeros indicios del proceso de desalación en algunas zonas de Antofagasta. En Chile, la desalación propiamente tal, con proyectos de mayor magnitud, parte hace más de 20 años. La ciudad de Antofagasta empezó a abastecerse con desalación directamente, dado que tenía sus fuentes en la cordillera, donde estaba la demanda minera.

Entonces se produjo lo que se llama un "swap", y empezaron a producir agua para la ciudad de Antofagasta para consumo humano. Esto siguió creciendo. Efectivamente, la desalación en Chile ha estado impulsada principalmente por la minería, por una necesidad de contar con fuentes de agua en zonas donde las fuentes continentales no daban abasto para esa demanda. Hoy tenemos mucho conocimiento, mucha experiencia y hemos podido solucionar necesidades de la industria minera, de la industria en general y también del sector sanitario.