

## Acuerdo Codelco-SQM: mejor licitar que acordar

En edición de ayer, el director de Codelco Eduardo Bitran se refiere a nuestro estudio, que sostiene que se cuidarían mejor los intereses del Estado en el litio licitando en vez de acordando de modo directo con el incumbente. Ciframos en US\$ 5.200 millones las transferencias que el Estado de Chile le hace SQM, a consecuencia de su acuerdo directo con Codelco.

Inicia el señor Bitran sus comentarios aludiendo a quien encargó nuestro estudio. No consideramos cuestionable responder una pregunta formulada por una empresa privada, independientemente de su actividad, como tampoco cuestionamos a quien sostiene argumentos desde el Estado. Lo único que importa es la validez del análisis.

El señor Bitran parte celebrando los beneficios que traería al Estado el incremento de producción de 300.000 toneladas por sobre lo permitido en el acuerdo de 2018. Pues bien, esos beneficios también los podría obtener permitiendo que SQM incremente su producción en los años siguientes a cambio de gravámenes *ad-hoc*. El beneficio que celebra el señor Bitran no requiere extender el negocio de SQM hasta 2060.

Omite además que el privilegio que le da Codelco a SQM de capturar el beneficio de las primeras 165.000 toneladas de producción (y el 50% de las siguientes) le permite solventar íntegramente su participación en el negocio con Codelco, en lo que a pagos en dinero se refiere. Aquí no hay misterio: lo ha reconocido el propio gerente general de SQM. En última instancia, SQM le pagará a Codelco con recursos mineros aportados por Corfo.

El señor Bitran saca a colación las mayores inversiones que se requerirían para alcanzar las 300.000 toneladas adicionales. No dice qué inversiones serían, a cuánto ascenderían, ni tampoco si parte de ese volumen podría lograrse exportando rípios de sulfato de litio que SQM ya tiene disponible. Sostiene que esas inversiones requerirían un horizonte más largo de tiempo para que SQM pueda rentabilizarlas. Nuevamente, ese no es un argumento para darle 30 años más a SQM. Cualquier saldo no amortizado de inversión podría quedar de cargo del adjudicatario de una futura licitación, como de hecho lo contempla el contrato 2018 para la planta El Carmen, de propiedad de SQM, y como ocurre con otros contratos de concesión en otros rubros (sanitarias y carreteras).

El señor Bitran indica que no consideramos el costo para SQM de aportar sus activos. No es así. Lo invitamos a leer nuestro estudio (págs. 41

y 42). También señala que omitimos considerar el aporte de las pertenencias de Maricunga. Las omitimos porque SQM no las aporta, las vende; dicho sea de paso, a un precio que el país no conoce (Anexo 10.1b del Acuerdo). Por lo demás, la posibilidad de comprarlas estaba ya contemplada en el Acuerdo de 2018.

En cuanto al conocimiento de nuevas tecnologías, indica que este sería inalcanzable para un tercero distinto de SQM, "que lleva años estudiando". El tercero no alcanzaría a hacer los estudios necesarios para estar operativo en 2030. La aseveración resulta inverosímil teniendo a la vista la reciente asignación de parte del salar de Maricunga a Río Tinto, que lo explotará con nueva tecnología y promete operar desde el 1 de enero de 2031. Además, conforme al acuerdo de 2018, toda la información que SQM tenga y que sea relevante para la futura explotación del salar debe compartirla con Corfo (Anexo 7 del Contrato 2018). Obra en Corfo, también merced al acuerdo de 2018, toda la información relativa a las características fisicoquímicas de la salmuera del salar, a la que cualquier actor mundial podría acceder en el marco de una licitación.

Termina señalando que nuestra estimación de lo que se lleva SQM estaría errada porque supone que el Estado accedería al 79% de las utilidades del JV, porcentaje que sería mayor si el precio se ubicara en US\$ 25.000/ton, que asume es el que nosotros ocupamos. Pues bien, nuestra estimación considera un precio de largo plazo de US\$ 25.000/ton que, convergiendo a partir de los precios actuales, de US\$ 10.000 la tonelada, equivale a un precio medio de US\$ 20.000/ton en el período 2025-2060, que es precisamente el precio en el cual el Estado accede al 79% de los beneficios, según indica el señor Bitran. No hay error alguno.

En breve, una licitación permitiría conocer efectivamente lo que el mercado pagaría por el litio de Chile, cifra muy probablemente mayor a la que se está obteniendo con el acuerdo directo. No hay impedimentos tecnológicos ni de información para licitar, porque ellos quedaron adecuadamente resueltos con el macizo acuerdo de 2018, del que el señor Bitran fue artífice.

Mejor licitar que acordar.

JORGE QUIROZ  
FELIPE GIVOVICH  
TOMÁS BUNSTER