

Fecha: 31-05-2025
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: Quiroz vs. Pacheco: La encendida semana sobre las críticas al acuerdo Codelco-SQM

Pág.: 2
 Cm2: 427,7

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

US\$ 5.200 MILLONES DEJARÍA DE PERCIBIR EL ESTADO POR EL TRATO DIRECTO, SEGÚN EL ESTUDIO DE QUIROZ & ASOCIADOS

Quiroz vs. Pacheco: La encendida semana sobre las críticas al acuerdo Codelco-SQM

El economista argumenta que el Estado debió licitar la asociación para explotar litio en el salar de Atacama y trató de "irrespetuoso" a Pacheco. El presidente de Codelco respondió ayer que se "rió" al escuchar a Quiroz y afirmó que la estatal no se rige por el sistema de compras públicas.

“Un director de empresa que decide entrar en trato directo en vez de licitar, tendría que pedir un estudio que le hubiese respaldado con una opinión independiente que era mejor”.

JORGE QUIROZ
 ECONOMISTA Y FUNDADOR DE QUIROZ & ASOCIADOS



JOSÉ LUIS PINETTI

CATALINA MUÑOZ-KAPPES

“Al señor Pacheco (...) lo que le molesta profundamente es que está siendo sujeto a escrutinio”, indicó el economista Jorge Quiroz ayer en el más reciente episodio de un debate público con el presidente del directorio de Codelco, Máximo Pacheco.

La discordia se instaló sobre quién se ha beneficiado del acuerdo Codelco-SQM y las desventajas que, según Quiroz, representó no haber licitado la operación por el litio del salar de Atacama.

Quiroz argumentó —en un estudio cuyo contenido fue publicado en Economía y Negocios Domingo— que el Estado dejará de percibir US\$ 5.200 millones por no hacer una licitación. El jueves, en T13 Radio, Pacheco indicó que la cifra “sale de un cálculo hecho en una servilleta... Es un estudio que está hecho muy a la rápida, pero, sobre todo, es un estudio encargado”, afirmó.

Quiroz ya lo había transparentado, porque efectivamente fue encargado por el Grupo Errázuriz.

“Francisco Javier Errázuriz me ha visitado en mi oficina por lo menos cinco veces (...). Me explica dónde tiene pertenencias él en dichos salares (Atacama y Maricunga), y por qué es fundamental que él pueda aportar esas pertenencias para ser socio en este negocio o venderlas”, señaló Pacheco.

La réplica en la misma radio la dio Quiroz ayer viernes. “A mí me parece que (Pacheco) fue irrespetuoso”, dijo. Para el economista, un estudio que tie-

ne 75 páginas, que tomó cuatro semanas en realizarse y en el que se usó como sustento toda la información pública sobre el acuerdo, serían “hartas servilletas. Da para un banquete”, ironizó.

Indicó que lo que los directores de Codelco al menos debieron hacer es solicitar un estudio para determinar si acaso una licitación hubiese sido más adecuada. Lo ejemplificó así. “Si el Estado de Chile compra una resma de papel y licita, ¿o no?”.

“El Mercurio” contactó a Pacheco mientras se dirigía a Casablanca, desde donde el domingo asistirá a la Cuenta Pública del Presidente Gabriel Boric. “Me reí mucho cuando Quiroz dijo en la radio T13 que así como el Estado licita la compra de resmas de papel para las oficinas, así también tiene la obligación de licitar el arriendo del Salar de Atacama”, contestó. “Me reí, primero porque Codelco no se rige por el régimen de compras públicas por ser una empresa del Estado cuya administración está normada en una ley especial que radica su conducción y dirección en un directorio profesional e independiente. Y segundo, me reí por comparar esta compleja operación comercial con la compra de resmas de papel. Sus opiniones no tienen sustento”, expresó.

Licitación o no licitar

Quiroz enfatizó en la radio ayer que con su equipo revisaron “todo, absolutamente todo el material disponible”.

Respecto al hecho que el estudio fue encargado por el Grupo Errázuriz, Quiroz aclaró que “yo no soy funcionario ni ejecutivo del Grupo Errázuriz (...). Este negocio le queda grande, en todo caso”.

Según Quiroz, la molestia de Pacheco se debe al escrutinio al que fue sometida la asociación. “El mejor precio se obtiene de una licitación (...). Ocurrió acá lo que normalmente ocurre cuando uno deja a alguien corriendo solo. El que está corriendo solo se lleva una parte muy sustancial del negocio”, afirmó.

Para el economista, no se estudió a cabalidad si lo mejor para Codelco era una licitación o el trato directo. “Un director de empresa que decide entrar en trato directo en vez de licitar, tendría que pedir un estudio que le hubiese respaldado con una opinión independiente que era mejor. Y yo estoy seguro de que ese estudio nunca se encargó”, afirmó.

Una de las razones que ha expuesto Codelco para hacer un trato directo con SQM es la rapidez con la que podría entrar en producción el *joint venture*. “En este caso hay una situación muy especial, porque ya hay un operador en el salar de Atacama, que es SQM. Si se hubiese iniciado un proceso de licitación, habríamos tenido que esperar elegir al nuevo operador y que entrara al negocio (...) traía mucha incertidumbre”, indicó Pacheco el jueves.

En este punto, Quiroz resaltó inconsistencias entre Codelco y Corfo respecto a cuánto sería lo que se perdería si se hubiese licitado, por la tardanza producida en cambiar de operador.

“Me reí por comparar esta compleja operación comercial con la compra de resmas de papel. Sus opiniones (de Quiroz) no tienen sustento”.

MÁXIMO PACHECO
 PRESIDENTE DE CODELCO



FELIPE BAEZ