

---

# Los errores y omisiones de Quiroz y Asociados

Señor Director:

En una carta publicada el 2 de junio, en respuesta a mi columna del día anterior, Quiroz y Asociados (Q&A en lo que sigue) defiende el estudio que realizó para el grupo Errázuriz, en el cual concluye que, si el socio de Codelco en el Salar de Atacama se hubiese elegido mediante una licitación, el fisco habría recibido en valor presente 4.780 millones de dólares más de lo que recaudará como resultado del acuerdo entre Codelco y SQM.

Los estudios y apariciones en medios de Q&A frecuentemente omiten transparentar sus conflictos de interés. En este caso, tanto en el informe como en entrevistas posteriores, no mencionaron que, como consecuencia del acuerdo entre Codelco y SQM, las pertenencias del grupo Errázuriz en el Salar de Atacama han perdido todo su valor, situación que podría revertirse si se llevara a cabo una licitación.

Los estudios de Q&A también suelen desplegar una creatividad notable a la hora de favorecer a sus clientes. A veces, como en este caso, las licitaciones son la panacea; en otros, como cuando asesoraron a los industriales pesqueros que se oponían a licitar las cuotas de pesca, durante la tramitación de la Ley de Pesca en 2011 y 2012, eran "tremendamente disruptivas".

Revisemos, entonces, los errores y omisiones más relevantes de la carta con la que intentan refutar los argumentos expuestos en mi columna.

Q&A afirma que me equivoqué al señalar que su estudio no valora los activos que SQM aporta al acuerdo, indicando que su informe los considera en las páginas 41 y 42.

No es así. Esas páginas no incluyen las plantas del Salar del Carmen ni la planta que SQM posee en China. Estas instalaciones agregan un valor significativo al negocio, ya que permiten transformar el cloruro de litio y el sulfato de litio, obtenidos del proceso en el salar, en carbonato e hidróxido de litio de grado batería. Estos activos han sido valorados en, al menos, 2.500 millones de dólares.

Q&A señala que la adjudicataria podría adquirir las plantas de SQM en el Salar del Carmen a un bajo precio, argumentando que estas no tendrían un uso alternativo si SQM deja de participar en la explotación del salar en 2030. Se equivoca. Estas plantas podrán

prestar servicios a diversos proyectos en desarrollo, tanto en Chile como en Argentina. En un escenario con licitación, el riesgo para el adjudicatario de no tener acceso a las plantas químicas de propiedad de SQM y verse obligado a realizar esa inversión es significativo, y de ningún modo nulo, como sostiene el estudio de Q&A.

Finalmente, Q&A sostiene que una nueva adjudicataria no tendría que realizar los estudios y desarrollos tecnológicos necesarios a fin de cumplir con los estándares ambientales exigidos para obtener una nueva Resolución de Calificación Ambiental (RCA) —la actual expira en diciembre de 2030—, ya que SQM estaría obligada a compartir dichos estudios con Corfo. Una vez más, se equivoca. SQM no tendrá ningún incentivo para llevar a cabo esos estudios si su participación en la explotación del salar concluye en 2030. Por lo tanto, licitar retrasaría el proceso de obtención de una nueva RCA en varios años, lo que generaría una discontinuidad operacional en 2031. Esta interrupción tendría un costo fiscal estimado en 4.000 millones de dólares por cada año de pérdida de producción. El informe de Q&A omite completamente este costo, al asumir que la nueva adjudicataria tendría acceso a estudios realizados por SQM que, de concretarse una licitación, simplemente no existirían.

En resumen, Q&A ignora la discontinuidad operacional que implicaría una licitación y el elevado costo fiscal que ello acarrearía. Además, omite valorar el aporte de las plantas de SQM en Chile y China, lo que sesga sus estimaciones a favor de la licitación, beneficiando así a su cliente.

Quiero terminar con un dato simple que demuestra que el acuerdo Codelco-SQM es mejor para el fisco que una licitación. Cuando Codelco llegó a un principio de acuerdo con SQM en diciembre de 2023, este no era vinculante e incluyó una cláusula expresa de que si a Codelco le llegaban ofertas, las podía evaluar y resolver. Entre diciembre de 2023 y el cierre definitivo del acuerdo, en mayo de 2024, no llegó ninguna oferta. Si la licitación se traducía en ingresos adicionales para el fisco de casi 5.000 millones de dólares, como concluye Q&A, ¿por qué ninguna empresa le hizo una propuesta a Codelco?

EDUARDO ENGEL