

El viernes 21 de abril, en el vuelo de regreso a Santiago, luego de que el Presidente Gabriel Boric presentara en Antofagasta la estrategia nacional del litio, el presidente de Codelco, **Máximo Pacheco**, agradeció al mandatario la confianza por haber encomendado a la minera liderar la negociación con SQM, acuerdo que permitirá al Estado entrar a operar en el codiciado Salar de Atacama, el mayor depósito salino de Chile, emplazado en la Región de Antofagasta. El Presidente, dicen quienes conocieron de esa conversación, en sentido inverso agradeció a Pacheco por haber asumido el tremendo desafío.

Hoy, la Corfo es la titular de las pertenencias mineras de dicho yacimiento de salmuera de litio y mantiene contratos de arriendo para la explotación del mineral con SQM—ligada a Julio Ponce Lerou y a la china Tianqi—y con la estadounidense Albemarle, contratos vigentes hasta 2030 y 2043, respectivamente. Pero ahora, la estrategia anunciada por el Gobierno considera que el Estado, a través de Codelco, tome el control y un rol protagónico en dicha explotación minera.

Este protagonismo que tendrá la cuprera estatal no sorprendió a Pacheco en absoluto. De hecho, el jueves 20, el mismo día de la cadena nacional que ocurriría en la noche para que el Presidente Boric diera los primeros lineamientos del plan, se realizó un directorio extraordinario en Codelco, y allí se informó que el anuncio venía esa noche. Era la culminación de un proceso que partió hace unos cuatro meses y que fue impulsado por Pacheco y el directorio de la compañía. Es que cuando comenzó a trazarse la arquitectura que tendría el plan nacional del litio, fue el propio Pacheco quien fue convenciendo al Presidente Boric y a los ministros que tenían algún grado de injerencia en el diseño, de la importancia de que fuera Codelco la contraparte estatal en el salar.

Un actor en reserva profundiza y explica que la entrada en escena de Codelco en esta negociación obedeció a un sentido de realismo político. Por un lado, el hecho de llegar a puerto con una política del litio, cualquiera que esta sea, requiere de una gran mayoría y un consenso amplio. Y por otro lado, hay un Presidente al que le resulta imprescindible mantener una sintonía con su base política, con un discurso que “suenen” nacionalizador y de “izquierda”.

En ese escenario, dice un actor, esta era la mejor salida “intermedia”, sumando a una compañía como Codelco, del Estado, pero con credenciales que pueden dar garantía al sector privado, pues cuenta con un gobierno corporativo bien estructurado y que funciona, con gestión y conocimiento global del mercado internacional minero. Y además, considerando que se enfrentará a una negociación dura y compleja con SQM, se requería a un actor que no fuera el Gobierno o una repartición pública, sino una entidad distinta, preparada y que tuviera continuidad, desacoplada del ciclo del Ejecutivo.

Por ello, dicen fuentes, al interior del directorio no hubo oposición a este paso de Codelco, sino que al contrario. Se discutió en el directorio y fue respaldado incluso por los directores nombrados con anterioridad a este gobierno. “Codelco pide ser el que lo hace, solicita este tema. La empresa cree que es el actor indicado. Además, es una oportunidad económica súper atractiva, que le permite valorizarse. El gobierno corporativo está súper involucrado, entusiasmado y totalmente alineado. No es una idea respaldada solo por la dupla Pacheco-Bitran”, indica un actor, aunque hay otras versiones que indican que hubo matices y distintos grados de apoyo, y que los más entusiastas y motivados son, además de Pacheco, Eduardo Bitran y Pedro Pablo Kuczynski.

“No es cerrar la puerta al mundo privado, es abrirla de la manera políticamente posible y única que hay. De otra manera no va a ser viable. Así de simple”, enfatiza otro actor, quien añade que el rol que se le está dando a Codelco no es ser experta en producir litio, sino en negociaciones, contratos y fórmulas inteligentes en gestión público-privada minera, porque la Corporación ya tiene asociaciones de este tipo.

Es así como el mandamás de la compañía propuso a Boric lo que le describió como “hacer una negociación con un pánzer”, en alusión a Codelco. Lo planteó, mencionan fuentes al tanto, como una *deal* entre dos empresas, una negociación para arribar a un *joint venture* tal como ya lo tiene Codelco en El Abra o en Los Bronces. Muy distinto a cómo se afrontó la negociación de 2017 y 2018 entre Corfo y SQM, es decir, entre el Gobierno y una empresa privada.

Y en un contexto en que Codelco enfrenta una realidad compleja con sus proyectos estructurales, sobrecostos y baja en la produc-

Tratativas para que la minera estatal tome el control de la explotación del Salar de Atacama

SQM Y CODELCO FRENTE A FRENTE: las cartas que jugarán en la ardua negociación que viene

Hace cuatro meses, el presidente de la minera estatal, **Máximo Pacheco**, le propuso al Presidente Boric que fuera Codelco quien tomara el liderazgo en la negociación. SQM aspira a obtener una extensión de al menos 20 años del contrato y un pacto de accionistas que les dé injerencia en la administración. • JESSICA MARTICORENA Y AZUCENA GONZÁLEZ



Gonzalo Guerrero, presidente de SQM.



Máximo Pacheco, presidente de Codelco.

ción, el litio le da un aire fresco. Algunas fuentes mencionan que debido a aquel complejo escenario, Pacheco había transmitido a sus cercanos su interés de llegar al MOP en el último cambio de gabinete, aunque cercanos al presidente desestiman que haya querido dejar la compañía.

Nueva filial, pacto de accionistas y dividendos

En Codelco hay fundadas expectativas de que las tratativas con SQM llegarán a buen puerto, “porque hay un enorme espacio para un buen *deal* y demasiados incentivos para llegar a acuerdo”, dicen personas vinculadas al Gobierno. Y por lo mismo, en Codelco ya han tomado algunas ideas matrices. Así como hoy la minera tiene filiales portuarias, eléctricas, mineras y comercializadoras, entre otras, planean formar una filial especialmente dedicada al negocio del litio. La idea es que la contraparte también cree una filial, “para llegar ambos como un matrimonio en blanco”.

En la minera, además, hay otras definiciones tomadas. Cercanos a la cuprera sostienen que sí o sí habrá un pacto de accionistas, que regulará las obligaciones de cada parte, cómo actuar en caso de ventas de acciones, la ope-

“Yo lo entiendo como una licitación pública. El trato directo habría que justificarlo mucho para poder usarlo (...). Jurídicamente, no me parece razonable. Para mí sería violar el espíritu del contrato. Creo en la libre competencia y una licitación competitiva es lo razonable para el Salar de Atacama”, dice María Elina Cruz, abogada y exfiscal de Corfo.

rativa de la sociedad y regulará eventuales conflictos, además de delimitar temas de gestión. También aseguran que “hay total flexibilidad” para acordar los bordes de la negociación, que estiman concluirá este año.

Lo que no estará sobre la mesa es negociar cambios al *royalty*, pues como se trata de una “negociación corporativa—empresa—empresa—no tocará el rayado de cancha regulatorio. Esa es una materia que no compete”, dicen cercanos a la minera, quienes agregan que, “como la torta se va a agrandar, porque el volumen del mercado crecerá, no debiera ser un tema. Todos ganan”.

En la cuprera—que históricamente ha sido asesorada por Carey—descartan que vincularse con SQM tenga costos reputacionales para Codelco, considerando que la minera no metálica participó en el escándalo del financiamiento irregular de campañas y par-

tidos políticos.

¿Pondrá recursos Codelco en estos *joint ventures* o será solo SQM quien invertirá? Fuentes vinculadas a la minera estatal indican que no está descartada una inyección de recursos. Enfatizan que Codelco es un *player* de clase mundial, al que la banca internacional y local siempre tienen interés en prestarle, por lo que perfectamente podrían financiarse por la vía del endeudamiento. Recuerdan, además, que a fines de enero emitieron un bono por US\$ 900 millones en el mercado internacional, con niveles récord de demanda de inversionistas y sobre suscripción.

Los dividendos provenientes del nuevo negocio irían a Codelco, enfatizan fuentes de la minera, en la proporción que corresponda, “pero obviamente la política de dividendos la define la junta de accionistas de Codelco, el dueño, es decir, el gobierno de turno, Hacienda”.

SQM buscaría al menos 20 años más

Al interior de SQM el anuncio del Gobierno no sorprendió, pues desde que Boric ganó las elecciones anticipaban que vendría un cambio en las condiciones de explotación del litio. Y aunque la lectura tras el anuncio del

Ejecutivo no fue halagüeña para SQM—y así lo denotó el mercado—y el movimiento de las acciones de la compañía, a la baja—en la minera ponen paños fríos sobre la presión que recae sobre ella, matizando bastante que el Gobierno tenga totalmente “la sartén por el mango”. El contrato vence en 2030 y se tiene que respetar, y si bien la autoridad puede iniciar una licitación antes de su vencimiento—a más tardar el 30 de junio de 2027, según lo establece el documento—, ese proceso es complejo y puede judicializarse.

De partida, la empresa que quisiera adjudicarse la licitación tendría que iniciar un nuevo proyecto, lo que implicaría tramitar nuevos permisos ambientales y, en paralelo, el Ejecutivo tendría que realizar una consulta indígena, todo lo cual es engorroso de llevar a cabo, y con un resultado incierto, porque las comunidades no siempre son llanas a aceptar nuevos desarrollos, y por lo mismo, ante una nueva licitación, existe el riesgo cierto de que ese proceso pueda tardar fácilmente dos a tres años e incluso entraparse.

Por otro lado, si bien es cierto que en caso de una licitación los activos de la explotación en el salar tienen que regresar al Estado, pues el contrato establece derechos irrevocables de venta a Corfo, esos activos deben valoriz-

zarse y pagarse, y en caso de no haber acuerdo en esa valorización, las partes pueden iniciar un arbitraje, “lo que también retrasaría el proceso”.

Para SQM también hay incentivos a sentarse a negociar, con la expectativa de aumentar cuota de explotación y extender el contrato, al menos 20 años, de lo cual ya hay un antecedente en esa dirección: cuando ocurrió la última renegociación con Corfo—que llegó a puerto y se firmó en enero de 2018—, SQM había planteado quedar homologada con Albemarle en la fecha de término, al 2043, lo que no fue aceptado por Corfo. También consideran un pacto de accionistas, “porque una cosa es que Codelco tenga la mayoría en el reparto de utilidades, pero otra cosa es poder pactar la toma de decisiones clave y tener una mayor injerencia en la administración”.

Al interior de la compañía—que trabaja con el estudio Claro y Cla—creen que la negociación con Codelco deberá encarsarse a nivel institucional (directorio), distinto a las anteriores y recientes negociaciones con Corfo. En aquella oportunidad, las tratativas fueron lideradas por Rafael Guillisastri y Patricia Contesse Fica, pues la canadiense Nutrien (ex-PSC) tenía en venta el 32% que poseía en SQM. Ahora, en cambio, está la china Tianqi, que tiene el 23,75% de la propiedad de SQM.

Y si bien la asiática hoy, por normas de libre competencia, sigue con limitaciones para ejercer a plenitud sus derechos en la gobernanza de SQM, es un escenario que está buscando activamente cambiar. Aún Tianqi no decide la estrategia, pero tras el rechazo que tuvo en la Fiscalía Nacional Económica (FNE), para que le alzara las restricciones que aún tiene, mantiene sobre la mesa la opción de recurrir al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDL) y están analizando los caminos legales para revertir la decisión, que tras el anuncio presidencial creen que cobra mayor peso.

¿Licitación pública?

Con la negociación Codelco-SQM *ad portas* de partir, ya hay visiones discordantes en torno al contrato. En opinión de María Elina Cruz, abogada y exfiscal de Corfo, el contrato genera una “obligación de licitar” y que haya un proceso competitivo.

La interpretación surge de la cláusula vigésimo sexta del documento vigente, que dice textualmente lo siguiente: “Corfo se obliga a realizar sus mejores esfuerzos para iniciar un llamado a licitación pública o el procedimiento de contratación que corresponda para la celebración de un acto o contrato destinado a la explotación de las pertenencias a más tardar el día 30 de junio de 2027 y a resolverlo a más tardar el 30 de julio de 2029. La sociedad se obliga a dar todas las facilidades y permitir el ingreso tanto a Corfo como a terceros interesados en la licitación pública o procedimiento de contratación, que se requiera para el normal desarrollo de tales procesos. Dichos terceros deberán suscribir previamente los acuerdos de confidencialidad que consensúen Corfo y la sociedad”.

“Yo lo entiendo como que justificarlo mucho para poder usarlo (...). Jurídicamente, no me parece razonable. Para mí sería violar el espíritu del contrato. Creo en la libre competencia y una licitación competitiva es lo razonable para el Salar de Atacama”, apunta Cruz, quien enfatiza que esto es así en la historia, la narrativa y el espíritu del contrato.

Sin embargo, al interior de Codelco la lectura es que jurídicamente no hay ninguna obligación, ni civil ni en derecho público, que obligue a licitar, porque lo que está rigiendo es un contrato bilateral que ahora las partes se sientan a renegociar.

Otro actor apunta a un factor práctico, además, darle continuidad a la producción. Y por lo mismo, aunque la prioridad este año está puesta en la negociación con SQM, fuentes ligadas a Codelco afirman que las conversaciones con Albemarle podrían adelantarse, debido a los mismos incentivos de aumentar la producción del oro blanco.