

CODELCO-SQM: NEGOCIACIÓN DIRECTA VS. LICITACIÓN

SEÑOR DIRECTOR:

La valoración del acuerdo de asociación entre Codelco y SQM, que dio origen a Nova Andina, proyecta que el Estado capturará un valor presente neto de US\$ 35.332 millones. Esta cifra supera en US\$ 12.953 millones lo que se hubiera esperado de una licitación tradicional. Este resultado invalida la presunción convencional de que los mecanismos competitivos son, por defecto, la única vía para maximizar el valor público en la asignación de recursos naturales.

La ventaja de la negociación directa frente a una licitación, programada para iniciar el 30 de junio de 2027 y resolver el 30 de julio 2029, radica en el sentido de oportunidad. Incluso si SQM ganara dicha licitación, el Estado habría perdido los beneficios del aumento de producción entre 2025 y 2030. Además, sin la certeza de la adjudicación, SQM no

tendría incentivos para adelantar el Estudio de Impacto Ambiental del proyecto Salar Futuro, haciendo imposible su aprobación antes de fines de 2030.

Por último, aunque se hubiera adelantado la licitación, esta no podría haber modificado el contrato vigente entre Corfo y SQM que expira el 31 de diciembre de 2030. Por tanto, el Estado no solo arriesgaba perder la mayor producción inmediata, sino también la posibilidad de diseñar la compleja estructura de propiedad y gobernanza que se logró en esta negociación, aunque SQM se hubiera adjudicado la licitación. Fue precisamente la flexibilidad de la negociación directa la que permitió maximizar el valor para el país.

Gustavo Lagos, Profesor UC
Marcos Singer, Director MBA, UC
Francisco Olivares, Economista