



COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA ENCARGADA DE RECOPIRAR ANTECEDENTES RELATIVOS A LOS ACTOS DEL GOBIERNO, REALIZADOS POR CODELCO Y CORFO, EN RELACIÓN CON EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN SUSCRITO CON SQM PARA LA EXPLOTACIÓN DEL LITIO EN EL SALAR DE ATACAMA Y LA COMPRA DE LA MINA SALAR BLANCO, EN MARICUNGA (CEI N° 65).

ACTA DE LA SESIÓN 8, CELEBRADA EL LUNES 14 DE ABRIL DE 2025, DE 19:28 a 21:00 HORAS.

SUMARIO

Se recibió al Representante Legal y Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo), señor José Miguel Benavente Hormazábal, junto a la Subgerenta Legal, señora Pamela Bórquez.

- Se abrió la sesión a las 19:28 horas.

I.- PRESIDENCIA

Presidió el titular, diputado Cristián Tapia.

Actuó como abogado secretario Leonardo Lueiza Ureta, como abogada ayudante Macarena Correa Vega y como secretaria ejecutiva Jrisi Diamantidis Biterna.

II.- ASISTENCIA

Asistieron los integrantes de la Comisión: diputadas y diputados Yovana Ahumada Palma, José Miguel Castro Bascuñán, Daniella Cicardini Milla, Catalina Del Real Mihovilovic, Cristian Labbé Martínez, Matías Ramírez Pascal, Cristián Tapia Ramos (P) y Sebastián Videla Castillo. Los diputados Miguel Ángel Calisto Águila y Gonzalo Winter Etcheberry fueron reemplazados por la diputada por la diputada Joanna Pérez Olea y el diputado Feliz González Olea, respectivamente.

En calidad de invitado concurrió el Representante Legal y Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo), señor José Miguel Benavente Hormazábal, acompañado por la Subgerenta Legal y de Comunicaciones. señoras Pamela Bórquez y Bárbara Gutiérrez, respectivamente, y el Asesor Externo, señor Enrique Urrutia.



Firmado electrónicamente
<https://extranet.camara.cl/verificardoc>
Código de verificación: A55FB176F60DEA07

Firmado por Leonardo Enrique Lueiza Ureta
Fecha 30/04/2025 16:24:56 CLT



III.- ACTAS

El acta de la sesión N°6 se dio por aprobada por no haber sido objeto de observaciones. El acta de la sesión N°7 se puso a disposición de las y los diputados.

III.- CUENTA¹

Se recibieron los siguientes documentos:

1.- Documento de la Bancada Frente Amplio e Independientes, que comunica que el diputado Félix González reemplazará, en la sesión de hoy, al diputado Gonzalo Winter. **SE TOMÓ CONOCIMIENTO.**

2.- Documento del Comité Demócratas, Amarillos e Independientes que comunica que la diputada Joanna Pérez reemplazará, en la sesión de hoy, al diputado Miguel Ángel Calisto. **SE TOMÓ CONOCIMIENTO.**

IV.-ACUERDOS

Se acordó por la unanimidad de las y los diputados presentes: Oficiar a Codelco con el propósito de solicitar, lo siguiente:

1) Copia del mandato y/o de los actos administrativos o jurídicos mediante los cuales la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) encomendó a la Corporación Nacional del Cobre de Chile (Codelco) la realización de gestiones relacionadas con la extracción de litio en pertenencias mineras inscritas a nombre de la primera, ubicadas en el Salar de Atacama.

2) Copia íntegra y sin tarjar del acuerdo de asociación celebrado entre Corfo y la Sociedad Química y Minera de Chile (SQM) para la explotación de litio en pertenencias inscritas a nombre de Corfo en el Salar de Atacama, incluyendo todos los anexos del referido instrumento, en especial aquellos relacionados con el contrato *offtake* de potasio, y la adquisición de activos de propiedad de SQM ubicados en el Salar de Maricunga.

3) Informar si se evaluó la posibilidad de definir la empresa privada que participará junto a Codelco en la explotación de litio desde pertenencias inscritas a nombre de Corfo en el Salar de Atacama, mediante un proceso de licitación. De igual modo, se le solicita:

¹ https://www.camara.cl/verDoc.aspx?prmID=348083&prmTipo=DOCUMENTO_COMISION



- Remitir copia de los informes técnicos, jurídicos y/o económicos, así como los antecedentes considerados para dicha evaluación, particularmente el informe elaborado por la consultora Morgan Stanley.

- Informar la identidad de la(s) persona(s) o autoridad(es) que adoptaron la decisión de descartar la licitación como medio de selección de la contraparte, indicando los actos administrativos por medio de los cuales se formalizó dicha decisión, y remitir copia íntegra de los mismos.

Para el caso que la respuesta a este oficio contuviere materias reservadas o secretas, deberá señalarlo en forma destacada e indicar el fundamento legal de tal calificación, en cumplimiento a lo ordenado en el inciso segundo del artículo 8 de la Constitución Política de la República.

V.- ORDEN DEL DÍA

Iniciando el Orden del día, expusieron el Representante Legal y Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo), señor José Miguel Benavente Hormazábal, junto a la Subgerenta Legal, señora Pamela Bórquez.

El desarrollo en extenso del debate se encuentra en el archivo de audio digital, según lo dispuesto en el inciso primero del artículo 256 del Reglamento de la Cámara de Diputados y en el acta taquigráfica que se adjunta al final de este documento.

El video de la sesión completa se encuentra disponible en la siguiente dirección:

<https://www.camara.cl/prensa/Reproductor.aspx?prmCpeid=4641&prmSesId=79873>

Habiéndose cumplido el objeto de la presente sesión, se levantó a las 21:00 horas.

LEONARDO LUEIZA URETA
Abogado Secretario de la Comisión



**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA ENCARGADA DE RECOPILAR
ANTECEDENTES RELATIVOS A LOS ACTOS DEL GOBIERNO, REALIZADOS
POR CODELCO Y CORFO, EN RELACIÓN CON EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN
SUSCRITO CON SQM PARA LA EXPLOTACIÓN DEL LITIO EN EL SALAR DE
ATACAMA Y LA COMPRA DE LA MINA SALAR BLANCO, EN MARICUNGA**

Sesión 8ª, celebrada en lunes 14 de abril de 2025,
de 19:28 a 21:00 horas.

Preside el diputado Cristián Tapia.

Asisten las diputadas Yovana Ahumada, Daniella Ciccardini, Catalina del Real y los diputados José Miguel Castro, Cristian Labbé, Matías Ramírez y Sebastián Videla.

El diputado Gonzalo Winter asistió en reemplazo del diputado Félix González y la diputada Joanna Pérez asistió en reemplazo del diputado Miguel Ángel Calisto.

Concurre, como invitado, el representante legal y vicepresidente ejecutivo de la Corporación de Fomento y de la Producción (Corfo), señor José Miguel Benavente, acompañado de la subdirectora legal de Asuntos Corporativos, señora Pamela Bórquez; la subgerenta legal de Comunicaciones, señora Bárbara Gutiérrez, y el asesor externo, señor Enrique Urrutia.

TEXTO DEL DEBATE



-Los puntos suspensivos entre corchetes [...] corresponden a interrupciones en el audio.

El señor **TAPIA** (Presidente).- En el nombre de Dios y de la Patria, se abre la sesión.

Se suspende la sesión.

-Transcurrido el tiempo de suspensión:

El señor **TAPIA** (Presidente).- Continúa la sesión.

El acta de la sesión 6ª se declara aprobada.

El acta de la sesión 7ª queda a disposición de las señoras y señores diputados.

La señora Secretaria dará lectura a la Cuenta.

*-La señora **CORREA**, doña Macarena (abogada ayudante) da lectura a la Cuenta.*

El señor **TAPIA** (Presidente).- Ofrezco la palabra sobre la Cuenta.

Ofrezco la palabra.

La presente sesión tiene por objeto abocarse al mandato que dio origen a esta instancia investigadora. Para estos efectos, ha sido invitado el representante legal y vicepresidente ejecutivo de la Corporación de Fomento y de la Producción (Corfo), señor José Miguel Benavente, quien concurre acompañado de la subdirectora legal de Asuntos Corporativos, señora Pamela Bórquez; la subgerenta legal de Comunicaciones, señora Bárbara Gutiérrez, y el asesor externo, señor Enrique Urrutia.

Ofrezco la palabra sobre puntos varios.

Tiene la palabra el diputado Cristian Labbé.



El señor **LABBÉ**.- Señor Presidente, por su intermedio, saludo a los invitados y a todos los presentes en la Sala.

Creo que sería oportuno revisar los horarios de la comisión o que la Secretaria nos dijera cuántas sesiones nos quedan, porque creo que este horario es inoficioso, tanto para los invitados como para los parlamentarios. A lo mejor, podríamos ajustarlo en adelante.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Señor diputado, efectivamente, ese ha sido un tema que hemos venido comentando desde que empezamos a sesionar como comisión. Presentamos una propuesta para sesionar los lunes a las 15:00 horas, pero lamentablemente fue rechazada por la administración de la Cámara, debido a que en ese horario sesionaban otras comisiones; luego, había horarios en que no se podía sesionar e incluso evaluamos la posibilidad de sesionar en Santiago.

Cabe señalar que, reglamentariamente, nos quedan dos sesiones, aparte de la sesión del día 24 en Calama. Asimismo, por la cantidad de invitados, porque faltan hartos de los que ya estaban inscritos, además del invitado del diputado Labbé, puede que citemos a una sesión extraordinaria uno de estos días, la semana antes del término del mandato de la comisión. Llevamos cerca de un 70 por ciento de avance de la comisión investigadora, por lo resulta imposible cambiar el horario, aunque lo entiendo perfectamente, a todos nos acomodaría.

(Una señora diputada interviene fuera de micrófono)

[...]

Pongámonos de acuerdo durante la próxima sesión. El jueves de la próxima semana vamos a Calama, podríamos programar una



sesión para el jueves a la vuelta de la distrital, pero tomaríamos en consideración el día lunes, cuando estén todos los miembros presentes, ¿les parece?

Tiene la palabra el diputado Cristian Labbé.

El señor **LABBÉ**.- Señor Presidente, son ocho los parlamentarios que no se encuentran presentes; algunos marcaron asistencia y se fueron.

Esta es una comisión investigadora de las más importantes del último tiempo por la materia que estamos discutiendo; o sea, se trata del futuro de Chile, de un acuerdo que algunos dicen que está mal hecho, otros dicen que está bien hecho, hay varias especulaciones.

No sé si la Secretaría lo ha hecho antes, pero creo que en el informe y en la historia de la comisión debiese quedar registro del nivel de asistencia de los parlamentarios, porque es una falta de respeto hacia los invitados, sin importar quien esté al frente. Es una falta de respeto tremenda, por eso hoy la institución del Congreso Nacional está por el suelo.

Los mismos diputados que firmaron, los mismos que pidieron esta comisión, etcétera, debiesen venir, hacer presencia y tomar atención de lo que vayan a presentar los invitados, porque, básicamente, después van a votar y va a ser un desastre. Pero en la sesión en terreno, en Calama, probablemente tengamos asistencia completa.

No sé si usted puede hacer un llamado de atención a los otros parlamentarios, pero creo que es una falta de respeto. Esta es una crítica transversal, de derecha a izquierda. Creo que



es un muy mal precedente que los parlamentarios miembros de una comisión tan relevante, tan importante para Chile, estén haciendo, literalmente, la cimarra.

Gracias.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Aunque no lo crea, concuerdo con lo que usted ha expresado. Vamos a conversar personalmente con los parlamentarios, porque, sí, es una investigación sumamente importante y debemos respeto a los invitados que recibimos semana a semana.

Esperemos terminar la sesión con todos los que estamos y ojalá que se sigan sumando. Sin embargo, me comprometo a conversar personalmente con ellos.

Tiene la palabra la diputada Catalina del Real.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Señor Presidente, en primer lugar, por su intermedio, saludo a los invitados y a los parlamentarios presentes.

En segundo lugar, en la misma línea del diputado Labbé, quiero señalar que el invitado de hoy ya tuvo que venir en una ocasión, cuando ni siquiera se pudo constituir esta comisión. La semana pasada, en las otras comisiones que tuvimos había cuatro parlamentarios; o sea, ha habido muy baja asistencia, y yo creo que este es un tema demasiado relevante, por lo cual deberían darse las facilidades para sesionar en otro horario.

Es verdad que este horario es muy malo; por lo tanto, deberíamos tener, en Santiago o acá, las facilidades para sesionar a otra hora.



El señor **TAPIA** (Presidente).- Respecto a ese tema, como ya lo habíamos conversado con la Secretaría de la Cámara, vamos a hacer el último intento para cambiar el horario de las próximas tres sesiones.

En las reuniones de comité, todos estábamos de acuerdo, pero el problema es que desde arriba nos manifestaron esa situación. Pero vamos a hacer el último intento por cambiar a un horario más flexible.

Una vez más, agradezco la presencia de nuestros invitados a esta sesión, porque, tal como lo han dicho quienes me han antecedido en el uso de la palabra, esta es una comisión investigadora que nace a raíz de muchas inquietudes e interrogantes, donde, lamentablemente, la mayoría de esas inquietudes no fueron resueltas en la Comisión de Minería y Energía. Por eso, nosotros queremos transparentar este acuerdo entre Soquimich y Codelco, donde la Corfo también cumple un rol bastante importante.

Tiene la palabra, hasta por veinte minutos, el señor José Miguel Benavente.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Señor Presidente, primero, quiero pedir disculpas por el formato de mi presentación, pero quiero explicar con lujo y detalle la pregunta central, que entiendo que hay detrás, por lo menos, en lo que concierne a la Corfo, y que tiene que ver con el tema de por qué la negociación es una mejor alternativa que una licitación.

En el proceso, atenderé las dudas y preguntas que se han formulado en las sesiones anteriores.



Van a perdonar mi historia como académico, pero voy a tratar de explicar lo más fácil posible para que, a través de los números, quede claro; ojalá, tengan una calculadora cerca para ir viendo juntos los números, para que vean exactamente por qué la negociación y el proceso que seguimos como Corfo en el contrato, en este caso borrador de contrato con Codelco y SQM, efectivamente, era por lejos una mejor alternativa a una licitación, que también estaba dentro de las alternativas que teníamos como consecuencia del contrato actual.

Entonces, si les parece, voy a desarrollar el tema en forma bien fácil y pedagógica.

Lo primero es ver cuánto de las ventas que actualmente tiene el contrato queda en manos de SQM, y cuánto de las ventas del contrato actual queda en manos del Estado. Creo que eso es bien importante, y lo vamos a hacer para que no haya discusión de cuánto es la producción o el precio, porque hay algunos que dicen que está a 10.000 o 20.000. Eso lo voy a obviar al igual que la cantidad.

Por lo tanto, lo voy a hacer como venta, y la venta la voy a reflejar con una X, que corresponde a la multiplicación de precio por cantidad.

Entonces, para SQM hoy ellos venden X. No sé si ustedes saben sobre el contrato actual, pero ellos nos pagan un canon que depende de las ventas de la producción de SQM. En el fondo, corresponde a una tabla que es progresiva en función del precio, donde en el margen -probablemente alguien ya se los mencionó-, cuando el precio está por arriba de 10.000 dólares la tonelada, nos pagan el 40 por ciento de la venta. Es un



sistema escalonado, es como el impuesto de primera categoría. Por lo tanto, cuando uno mira la historia, se puede hacer un promedio de que ellos nos pagan el 30 por ciento; es decir, el promedio ponderado es el 30 por ciento de las ventas. Así, de las ventas totales que tiene SQM nos paga 0,3 X, que es el 30 por ciento. Estoy calculando las ganancias de SQM hoy día. Estos son los ingresos por venta, menos lo que nos paga a nosotros. A esto se le descuentan los costos de producción, que actualmente corresponden al 30 por ciento de las ventas. Esa es la gran gracia que tiene Chile, ser muy competitivo, porque si ustedes sacan el litio de roca, como lo hace Australia, es como el 60 por ciento de las ventas, porque el sistema productivo es relativamente sencillo.

Entonces, tengo que restar los costos de producción, que son 0,3 X. Esas son las ganancias hoy de SQM. Y tengo que descontar lo que pagan de impuestos. Actualmente, es el 27 por ciento; por lo tanto, el 73 por ciento queda para ellos. Esto es por 0,73. Eso es lo que hoy recibe SQM con las ventas.

Por lo tanto, si usamos la calculadora -perdonen lo sencillo, pero creo que es bien ilustrativo-, tenemos 1 menos 0,3; menos 0,3 por 0,73. Ellos reciben 0,292 de las ventas como ingresos. Exactamente, eso es el 29 por ciento. Esto es el 0,29 X. El 29 por ciento de las ventas.

Estoy haciendo un supuesto más o menos fuerte con respecto a los impuestos adicionales, pero gruesamente son las ganancias, le descuento el impuesto del 27 por ciento, y ellos reciben el 29 por ciento de las ventas.



¿Cuánto recibe hoy el Estado de Chile? Como Corfo, recibimos el 30 por ciento de las ventas -lo que ustedes ven ahí que es el 0,3 X- más el impuesto que se paga, que es lo mismo que está arriba, pero multiplicado por 0,27. Si ustedes se fijan es 1 menos [...] 0,3; eso es 0,4 X por 0,27; el 27 por ciento es lo que nosotros recibimos. Eso es lo que recibe el Estado de Chile por las ventas a la Corfo, más los impuestos que pagan; eso es 0,4 por 0,27 más 0,3 es 0,408; pongámosle 0,41 de la venta.

Como bien lo decía la diputada, el 41 por ciento de las ventas entran al Estado de Chile mediante dos mecanismos: por el 30 por ciento de las ventas que entran directamente a la Corfo. Ustedes saben que entran al patrimonio; después, el Ministerio de Hacienda pide esos recursos, y el 27 por ciento por la vía de los impuestos.

Si ustedes se dan cuenta, la suma de 0,29 más 0,41 da 0,7; no da 1. ¿Y por qué no da 1? Porque obviamente se van 0,3 en costos de producción. Ahí está la diferencia. Y los costos de producción son principalmente el pago de los salarios, más los insumos y otras cosas.

Ahora vamos a ver la participación -esto es sobre las ventas- del total que le llega al Estado y cuánto a SQM. Al Estado le llega el 0,41 de X dividido por el 0,7 de X ¿Estamos de acuerdo que es 0,7? Porque eso es lo que se reparte entre los dos. Los dos socios son el Estado, y una vez que yo le pago a los trabajadores y pago todo lo demás, me queda por repartir este 0,7; lo reparto entre la Corfo, más impuestos y más el



otro pedazo, que es SQM. 0,41 dividido por 0,7 corresponde al 58 por ciento -0,58-. La X se [...]. Esto es un porcentaje.

¿Cuánto se lleva SQM? Se lleva la diferencia que corresponde a 0,29 por X, dividido por 0,7 por X, y eso es 0.29 dividido por 0.7, el 41 por ciento. Perdón, suma 42.

Entonces, lo que queda de la torta una vez que les pago a los trabajadores y pago todos los costos de producción, el 58 por ciento queda en el Estado y el 42 por ciento queda en SQM. Eso es lo que sucede hoy.

¿Cómo sería un contrato, el que estamos acordando ahora, en el largo plazo, desde 2031 en adelante? Sería exactamente lo mismo, con la diferencia de que lo que hoy nos pide la política pública es que haya control del Estado. Y a lo que se llegó en la propuesta que negoció Codelco con SQM es que el 50 por ciento es para SQM y el otro 50 por ciento para Codelco.

Ahora bien, hay un aspecto bien importante. Cuando vi los números que se presentaban, quizá, mucha gente asumía que nosotros, como Corfo, traspasábamos las pertenencias a Codelco, lo cual no es cierto, por cuanto vamos a seguir recibiendo, en el margen, el 40 por ciento de las ventas o, en el promedio, el 30 por ciento de las ventas. Eso es bien importante. No se trata de que le traspasemos o le regalemos a Codelco los derechos de propiedad, sino que los seguimos teniendo. En vez de que sea un arriendo con SQM, ahora va a ser un arriendo con una empresa con dos socios, uno es SQM y el otro Codelco, con el 50 por ciento cada uno. Veamos cuánto



cambian esos números, porque es muy importante para lo que viene.

¿Cómo es la situación después del contrato? Supongamos que el contrato empieza a operar en 2031, el 50 por ciento de la utilidad de las ventas se las lleva SQM y el otro 50 por ciento Codelco.

Entonces, SQM o Codelco, son lo mismo, porque son *partners* y ganan lo mismo, van a vender X -no sé cuánto va a ser el precio, pues no tengo idea de la cantidad- y me van a pagar a mí, como Corfo, a 0,3 X. Asimismo, los costos de producción son más o menos los mismos, o sea, 0,3 X. Si me pagan el 27, por lo tanto, se quedan con el 0,73; pero ahora se van a llevar el 50 por ciento. Se reparten mitad y mitad. ¿Está claro eso?

SQM y Codelco van a tener esto que aparece en la lámina. Si uno calcula la mitad de lo que tenían antes, para hacerlo bien fácil: 0,29 dividido 2 da 0,145 y esto por X. ¿Qué se lleva el Estado? El Estado ahora tiene tres fuentes. El 30 por ciento en promedio de las ventas para la Corfo, que corresponde a 0,3 X, más el impuesto de este pedazo que está acá, que, como vimos, es 0,4 X por 0,27, y más lo que ahora se lleva Codelco, porque es parte del Estado, que es lo mismo que se lleva SQM, que es 0,145 por X. Si hacemos la suma, es 0.4 por 0.27, igual, más 0.3, igual, más 0.0,145 = 0,553 X.

Ahora, vamos a calcular los porcentajes que nos quedan de la renta total, igual como lo hicimos delante. La Corfo sigue siendo dueña, recibe el 30 por ciento, pero ahora tengo dos



socios al frente que se reparten la torta, de lo que queda, la mitad cada uno. Eso fue lo que nos pide la estrategia.

¿Cuánto recibe SQM? El 0,146. Si ustedes se fijan, la suma de eso debe dar 0,7 porque, una vez que se paga el 30 por ciento, me queda a repartir los 0,7. El 0,145 X dividido por 0,7 por x. Y este es el *share*, la participación que se lleva SQM, que es 0.145 dividido por 0.7, y se lleva 0,21 por ciento.

Por su parte, el Estado se lleva 0,553 por X dividido por 0,7 por X, y esto es la diferencia 07, pero se puede calcular 0.553 dividido por 0.7. Se lleva el 0,79. Entonces, independientemente del período, post 2031, se lleva casi el 80 por ciento. Estos son los números que mostró el presidente del directorio de Codelco, cuando hablaba de más o menos el 80 por ciento. Así es como se obtiene. Entonces, el 80 por ciento se lo lleva el Estado a través del ingreso de las ventas que hace la Corfo, del impuesto que paga esta sociedad, más el pedazo que se lleva Codelco. Ahora, esto es en una transición, que es el contrato tenía en 2030 y después del 2031 en adelante.

A continuación, viene el tema de la negociación versus la licitación. Si nosotros hacíamos una licitación, la cual podía hacerse por el contrato actual de SQM, que termina en 2030. En las cláusulas del contrato, que las presentaron aquí mismo, decía que yo, como vicepresidente ejecutivo de la Corfo, hasta junio de 2027, tenía la opción de hacer una licitación o una negociación. Lo que voy a hacer ahora es exactamente el ejercicio, un poco más sofisticado, pero aquí



lo voy a hacer más sencillo, de lo que tuvimos a la vista. Lo primero que tuvimos a la vista fue lo siguiente:

Si hacíamos una licitación en 2027, solo podía entrar el nuevo operador el 1 de enero de 2031, en un mundo en el que SQM salía, dejaba residuos, en el límite dejaba nada, porque no tenía ningún incentivo para hacer nada, ni invertir para después, porque el contrato se termina en 2030, por lo que ese nuevo productor empezaba a explorar, a generar la capacidad productiva y a ponerse a producir. Los especialistas que han intervenido en la comisión han concluido que ese proceso demora, a lo menos, entre cuatro y nueve años. O sea, cuatro años en que las ventas de esa nueva compañía son igual a cero, porque están haciendo exploración, después un aprendizaje y finalmente la explotación.

¿Por qué este bache es importante? Porque significa cuánta plata deja de ganar el Estado. La pregunta es cuánta plata deja de ganar el Estado porque no haya producción. Voy a hacer el caso más sencillo, a solo cuatro años. Entonces, este es el bache. ¿Cuántos es eso? El bache es la producción que tendría SQM con Codelco si estuvieran haciendo su negocio en 2031, que son 300.000 toneladas al año.

A esas 300.000 toneladas les voy a poner el precio más bajo que hayan tenido en la historia, 10.000 dólares la tonelada. O sea, pueden ser números más grandes, pero este va a ser el más chico todos, esto, para que, de alguna manera, no se vea como que estoy inflando los números de las ventas, que fue un comentario que le hicieron al vicepresidente Codelco. Entonces, en vez de 25.000 pesos la tonelada, dejémosla en



10.000 pesos la tonelada, por la plata que se lleva el Estado. Para eso hicimos este cálculo. ¿Cuánto se lleva el Estado en ese mundo? Se lleva el 0,79 ¿Y por cuántos años? Por cuatro años. Esta es la plata, o el dinero, que deja de recibir el Estado por el hecho de que no hay producción durante cuatro años, que es lo mínimo que se llevaría una empresa que se establezca y se gane la licitación.

Si uno ve esto -y lo voy a poner en millones de dólares-, son 300.000 toneladas anuales por 10.000 pesos, que es el precio más bajo por una tonelada, dividido por un millón, y eso multiplicado por 0.79 y ese resultado multiplicado por cuatro años, da 9.480 millones de dólares. Eso es lo que el Estado de Chile deja recibir como consecuencia de que entre un nuevo operador al salar y se demore cuatro años en llegar a producir 300.000 toneladas.

Reitero, los especialistas dicen que pueden llegar hasta nueve años. Estoy simulando la situación más extrema de que solo fueran cuatro años y el caso más extremo cuyo precio es el más bajo de todos. Por lo tanto, son 9.400 millones de dólares o, si redondeamos, 10.000 millones de dólares que el Estado de Chile deja recibir por las ventas que nosotros, como Corfo, por el impuesto que deja de recibir el Estado y por el 50 por ciento que Codelco deja recibir, porque no está produciendo nada. Ese es el bache.

Entonces, alguien podría hablar sobre el argumento que dio, por ejemplo, el señor Errázuriz cuando vino a la comisión. ¿Pero cuánto es el dinero que debería poner al frente en la licitación para que sea conveniente para el Estado de Chile?



A lo menos 9.480, que nos paguen el bache, lo que puede ocurrir. Pero esta es una licitación bien especial, porque es al señor que está postulando le digo que las condiciones son: primero, que el 30 por ciento de lo que usted va a licitar se lo tiene que pagar al Estado en venta -el 30 por ciento de la venta- a la Corfo y, segundo, no va a tener el control de la empresa nueva.

Esa licitación no ha existido en ninguna parte, que yo tenga memoria. De hecho, si ustedes se fijan en el caso en que se ilumina cuánto es el valor de mercado, que eran 6.800 y tantos millones de dólares, es una compra de una empresa por el total de la empresa, con una carga equivalente, de la cual pagó 6.800 millones de dólares. Estos son 9.400; por lo tanto, quedan 3.000 todavía sobre la mesa.

Supongamos que una empresa de algún país estratégico plantea que está dispuesto a pagarle al Estado de Chile lo que va a dejar de ganar durante esos cuatro años, y que llegue diciendo: yo pongo 9.480. En esta situación sería indiferente terminar el contrato en el año 2030 y hacer una licitación, porque quedaría exactamente igual. En una licitación, algo bien difícil, pero supongamos, hay una diferencia, que es la siguiente. Como consecuencia del acuerdo Codelco-SQM, nosotros también tenemos una propuesta de aumentar la producción ahora, porque la segunda parte de la estrategia dice claramente: la primera era el control del Estado y la segunda era aumentar la producción de litio lo más rápido posible.



Ahora, viendo la capacidad de producción que tiene SQM actualmente, ofrecemos aumentar la producción en 300.000 toneladas, no al año, sino en total, desde ahora hasta 2030. Trescientas mil toneladas, que, de alguna manera, sigue respetando el estudio de impacto ambiental, o sea, no saca más salmuera, pero fuerza a SQM a hacer inversiones, que ellos ya lo tenían planificado, con un proyecto llamado Salar Futuro, para hacer eficiente el proceso y obtener esas 300.000 toneladas adicionales, y eso significa hacer inversiones por su cuenta, incluso en la planta que tienen abajo. Reitero, son 300.000 toneladas adicionales, pero eso necesita de un permiso nuestro.

Fíjense que está, de alguna manera, en nuestro interés. Respecto de la ganancia, ¿por qué esto es importante para SQM? Porque si a SQM nosotros le decimos que en 2030 no siguen, ellos no invierten nada y, por lo tanto, estas 300.000 toneladas adicionales no se hacen. Pero, como tienen la posibilidad de seguir desde 2031 en adelante, entonces tienen los incentivos para invertir y aumentar la producción, que nosotros le estamos aumentando la cuota, en 300.000 toneladas.

El aumento de la cuota, que en el fondo es una sola cuota repartida en cinco años -desde 2026 hasta 2030-, en el fondo, son 300.000 toneladas en total por 10.000 dólares la tonelada -que es superconservador- por 0,58, que recibimos actualmente, y esta es la cantidad de dinero, en el fondo, que nosotros, como Estado, vamos a ganar de aquí hasta 2030, por el hecho de aumentar la producción en 300.000 toneladas



en total, como consecuencia del compromiso de SQM de invertir este dinero para hacer este proyecto que se llama Salar Futuro. Son 300.000 toneladas por 10.000 dólares, dividido por un millón, multiplicado por 0,58 equivale a 1.740 millones de dólares.

Para que la licitación sea exactamente igual a la negociación, tendría que pagarme los 1.740 millones más los 9.480 millones de dólares, para que sea indiferente, desde el punto de vista económico, entre uno y otro. Esos números son 9.480; 11.220 millones de dólares, que el Estado de Chile tendría que recibir para que sea exactamente indiferente.

Dicho de esta manera, si yo hubiese hecho una licitación muy difícil, muy complicada, podríamos, en el fondo, dejar de ganar hasta 11.000 millones de dólares por haber hecho una licitación en vez de haber hecho una negociación.

Entonces, desde cualquier punto de vista, con este escenario más pesimista de producción, con el precio más bajo del litio, era evidente que la negociación era un mejor camino que una licitación.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Tiene la palabra la señora Secretaria.

La señora **CORREA**, doña Macarena del Pilar (abogada ayudante).- Señor Presidente, se ha recibido una nota del Comité Demócratas, Amarillos e Independientes, por la cual comunica que la diputada Joanna Pérez reemplazará, por la sesión de hoy, al diputado Miguel Ángel Calisto.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Sobre el punto, tiene la palabra el diputado Cristian Labbé.



El señor **LABBÉ**.- Señor Presidente, solo quiero dejar en antecedente que, por Reglamento, los reemplazos deberían llegar antes. En caso contrario, se necesita la unanimidad de todos los presentes.

Quiero aclararlo, por respeto a las visitas. No pida la unanimidad ahora, señor Presidente, se la vamos a dar igualmente; solo que es importante hacer el punto reglamentario.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Catalina del Real.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Señor Presidente, respecto de los números, me quedó bastante clara toda la explicación inicial, pero me surge una duda. Este cálculo del valle productivo, de cuántos años, de cuánto se produciría, ¿existe algún documento oficial o algún estudio oficial al respecto? Si lo hubiere, ojalá se haga llegar a la comisión para poder estudiarlo en detalle, porque se pueden decir años y números al voleo en ese sentido, pero necesitamos tener una información un poco más fidedigna y más específica.

Gracias.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Yovana Ahumada.

La señorita **AHUMADA** (doña Yovana).- Señor Presidente, junto con saludar a nuestro invitado, agradezco la exposición.

Voy a insistir en el tema de la licitación y de la transparencia. ¿Por qué? Porque independientemente de todos los argumentos que aquí se han presentado, igualmente SQM



podría haber sido parte de la licitación, y de acuerdo con lo que usted dice, igualmente podría haberlo adquirido.

Entonces, lo que estamos pidiendo es transparencia, y creo que la licitación, incluido SQM, y aunque se lo hubiese adjudicado igual, debió haberse hecho.

Lo planteo porque nosotros, como lo he dicho en reiteradas ocasiones, no tenemos el punto de comparación para decir efectivamente que fue SQM quien ofertó o es el monto correcto, porque no se puede comparar; no sabemos qué es lo que pasó. Y así como hoy día nosotros somos tan apetecidos para poder realizar el desarrollo del litio, porque además tenemos el litio en salar y no en roca, como ocurre en otras partes, por lo que obviamente somos mucho más interesantes o atractivos para aquellos que quieren invertir en litio, principalmente en nuestro país. Creo que, si seguimos haciendo las cosas como se están haciendo, generamos un mal precedente.

Insisto en que acá debió haber habido transparencia, conocer efectivamente el tema de los montos reales, saber si alguien podría o no haber ofrecido esos millones, como usted lo dice. Entonces, va a persistir la duda.

Por otro lado, por su intermedio, Presidente, usted pone en cuestionamiento todos y cada uno de los argumentos de quienes han venido a la comisión, por lo que espero que en algún minuto podamos tener, entre los expertos que han venido, la contraparte y poder tenerlos de manera directa, para que así podríamos entender o no ciertas cosas, pero creo que los



otros expertos podrían también responder a lo que se ha expuesto.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Ofrezco la palabra.

Ofrezco la palabra.

Haré algunas preguntas, pero primero un comentario.

Respecto de lo planteado por la diputada Yovana Ahumada, ¿cómo podemos comparar si era mejor una licitación, si no se hizo?

Nosotros, que hemos estado en el mundo público, por lo general, realizamos un proceso de licitación -e imagino que ustedes también-, y si el proceso de licitación falla, se busca otra opción, que es el trato directo; tan simple como eso. Y aquí no se hizo.

Entonces, cuando usted nos da una cátedra de matemáticas en la exposición, que me parece bien y respetable, debemos considerar que, de partida, cualquier empresa tendría que haber pagado la misma cantidad de impuestos. Entonces, plantear que Soquimich no va a pagar impuestos, creo que no.

Nos hizo una exposición del contrato actual de la Corfo con Soquimich. ¿Es idéntico al de Albemarle? Si es idéntico, ¿por qué no se invitó a Albemarle, que son vecinos?

Ahora, me provoca dudas que el señor Pacheco diga que el valle productivo dura cinco años; después, los especialistas en la materia dicen que podría durar un año y ocho meses o dieciocho meses, y ahora viene usted y dice que va entre cuatro o nueve años no se va a poder producir.

En ese mismo contexto, el contrato que tienen con Soquimich es bien claro. Dice que se puede producir una licitación o



bien otro contrato entre 2027 y 2029, pero que Soquimich tendrá que entregar todas las garantías para que este proceso se lleve a cabo de modo transparente. Sin embargo, quienes hemos trabajado en minería sabemos que, si hay una licitación y tienen que dar todas las garantías, cuando hay un proceso con diez empresas postulando, las diez tienen que entrar a ver el terreno. Cómo van a ofrecer algo si no conocen qué sucede en el terreno; si no conocen los activos, si no conocen la producción ni conocen los resultados, y además Soquimich tenía que entregar las garantías.

Entonces, me parece contraproducente que se enceguezcan con entregárselo a Soquimich. Además, usted dice que es la única opción que tenían. En tal caso, creo que el país está condenado toda la vida a entregarle el litio a Soquimich para que lo explote, porque usted acaba de decir que no puede haber ninguna otra empresa más que Soquimich.

Por consiguiente, cuando este contrato llegue al 2060, cuando ninguno de nosotros esté acá, con seguridad, las futuras generaciones se verán obligadas a entregarle el litio a los bisnietos de Pinochet, por cuanto acaba de decir que aquí no puede entrar nadie más que Soquimich. Lo digo sin ofender, pero es la realidad.

Eso me llama a tener mucho cuidado, y discúlpeme que piense así, pero no sé qué clase de compromisos hay.

Ahora, de la producción de las 300.000 toneladas hasta el 2030, ¿con cuánto de eso se queda Soquimich y con cuánto se queda el Estado?



Por otro lado, todos sabemos que Soquimich aún no le paga al Estado cerca de mil millones de dólares por el concepto de impuesto específico a la minería. Puede que lo declare, pero no está pagado, a diferencia de la empresa que está al lado. Yo no tengo nada que ver con Albemarle, pero siempre hay que comparar entre vecinos, si respetan o no la ley, y Soquimich no está pagando el impuesto específico a la minería. Están equivocados cuando dicen que el litio no es mineral. Todos sabemos que es un mineral no metálico. Entonces, ¿por qué se sientan a conversar con alguien que amenaza con que van a tener un valle productivo, que le van a entregar los pozos secos y que, además, -según lo que usted dice-, entre cuatro o nueve años, no van a tener producción, porque se van a ir en la mala, supuestamente?

Ahora, insisto, si hubo un proceso de licitación, Soquimich igual podría haber participado. ¿Por qué el afán de hacer tan rápido el contrato? El 2023 firmaron el acuerdo memorando y el 2024 ya tenían listo el contrato, y si todavía quedaban seis o siete años. ¿Por qué se apresuraron tanto?

Tiene la palabra, señor Benavente.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Señor Presidente, estos son los cálculos que hicimos nosotros. Después voy a hacer un comentario. Una cosa es el cálculo que hacemos nosotros, como Corfo, con estas entidades, SQM con Codelco o SQM actualmente, y otra son los cálculos que pudo haber hecho Codelco con SQM, entre ellos, y de eso no tenemos la menor idea. Es el cálculo que hacemos



desde el punto de vista de la Corfo, que es el que a nosotros nos interesa.

Respecto del punto hecho por la diputada Ahumada y por usted, Presidente, que están relacionados con esto, de si Soquimich pudo haber hecho la licitación y adjudicársela, lo más probable es que sí. Justamente, ese era el escenario más probable de ocurrencia. De hecho -y esto es bien importante-, los borradores de contrato que tiene la Corfo con Codelco no dicen que son con Soquimich. Dicen: Codelco con otro. Esos son los borradores de contrato en los cuales le pedimos muchas cosas.

Y volviendo al punto, es el mismo contrato que tenemos actualmente, bajo las mismas condiciones del 30 por ciento, más los pagos a las comunidades, incluso, más que los pagos a las comunidades, pero no dice SQM, sino Codelco con otro, y que tiene el 50,1 por ciento del control del año 2031 para adelante. Eso es lo que dice el borrador.

Entonces, en ese contexto, la estrategia le pide a Codelco que haga los mejores esfuerzos para buscar quién es la mejor alternativa, y nos manda una carta diciendo que SQM es la mejor alternativa.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Disculpe, ¿quién la envió?

La señora **AHUMADA** (doña Yovana).- ¿Codelco?

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Codelco definió que SQM era la mejor alternativa, y nosotros la aprobamos. Pero los borradores de contrato no dicen Codelco con SQM en ninguna parte; dicen: Codelco con otro,



porque sabíamos que tenía la posibilidad de ir a negociar con Albemarle, que era el segundo candidato natural.

Ahora, ¿por qué SQM -y aquí está el punto- se lo podría haber adjudicado? La gran diferencia es que SQM no tenía asegurado ganar la licitación, por lo tanto, no tenía ningún incentivo para hacer este aumento de cuotas de inversiones hasta el 2030, sin que supiera que se la llevaría. Es decir, si no tengo asegurado un contrato del 2031 para adelante, ¿por qué voy a invertir en algo que el mismo contrato me dice que no tengo que hacer? El contrato actual es hasta el 2030. Como bien dice, el 2030, cuando termine, me tiene que devolver a precio residual y otras cosas que están estipuladas. De hecho, en el margen tendrían todo el incentivo, y ahí vienen los 18 meses -quizás se entendió mal-, que es el período que demora entre que la salmuera sale, pasa por todos los procesos de secado y llega a la planta de abajo. Eso demora 18 meses.

Por lo tanto, si fueran racionales, económicamente hablando, SQM debería parar su producción 18 meses antes, porque es cuando van a empezar a vaciar las piscinas hasta que queden en cero, porque termina su contrato en 2030 y nos devuelven las piscinas vacías.

Esto es muy importante, porque si ellos no saben que se la van a ganar, no tienen incentivo para hacer, no solo inversiones, sino tampoco seguir produciendo a la velocidad... Y fíjense que nosotros estamos alineados con los incentivos de ellos, porque nosotros tenemos el 30 por ciento de las



ventas, no de las utilidades. Por consiguiente, a nosotros nos interesaba.

Y esto es muy importante, porque el presidente, en su estrategia, dice: hay que aumentar la producción de litio ahora. Y por eso también está alineado con la idea de aumentar la cuota, pero que ellos hagan la inversión suficiente para poder producir esa cuota adicional, sin pasar el límite de lo que está estipulado en el contrato.

Y entre otras cosas, relacionado con la anterior, si yo hiciera una licitación al año 2027, no puedo exigirle a SQM que deje entrar a los potenciales competidores a mirar y estudiarla antes de que termine el contrato; no puedo, porque en el contrato no está. No puedo permitirlo; entiendo que no se puede.

SQM tendría todo bloqueado, no podría permitir hacer esto. Tendría que hacer una negociación, cambiar algunas cláusulas del contrato, sobre todo si piensa que potencialmente se lo puede ganar.

Entonces, menos incentivos tiene para potenciar a contendores y para mirar la tecnología que actualmente utilizan en la extracción del litio. No hay ninguna forma de que ese plazo se pudiera achicar tanto. Creo que 18 meses es efectivamente lo que se demora el traspaso, desde cuando sale el litio de la salmuera hasta que termina.

Eso es lo que está en el contrato, tendríamos que modificar el contrato actual. Sin embargo, esto es bilateral, es entre dos. Nosotros no podemos cambiarlo arbitrariamente.



¿Cómo quedan las 300.000 toneladas? Esa es una negociación entre ellos. Respecto de esta cuota adicional, ha sido público que llegaron a un acuerdo, pero como Corfo no nos metimos en la negociación de esas 300.000 adicionales. De hecho, si ustedes lo miran desde el punto de vista de la Corfo, es irrelevante cuánto se lleva Codelco y cuánto se lleva SQM, porque a mí me van a pagar 300.000 toneladas multiplicadas por el precio y el 30 por ciento de la venta. Si esa utilidad va para Codelco o SQM, desde el punto de vista de la Corfo es irrelevante.

Ahora, sé que hay una negociación entre ambos y al final se reparte un tercio o dos tercios. Entonces, además van a haber ingresos adicionales [...]

Es muy importante saber que uno de los elementos detrás de por qué está estipulado en la política que participe Codelco, es un tema de aprendizaje, porque Codelco no tiene experiencia en la producción de litio y justamente al participar en estos años va a aprender. Es un tema de política pública muy relevante.

Quisiera terminar refiriéndome a la licitación. Esta licitación es muy complicada. Las empresas harían una licitación en condiciones que realmente nunca han existido, por lo menos en Chile, en cuanto a que el 30 por ciento de las ventas va para la Corfo. Además, no tienen el control de la empresa que licitan -eso es importante-, o sea, no lo tendrían, porque, de hecho, por regla está estipulado. Ese es el punto; eso es lo que estoy tratando de mostrarles.



Más encima -esto también es bien importante-, en este momento la Estrategia Nacional del Litio tiene otras cosas, por ejemplo, la creación del Instituto Nacional de Litio y Salares, que ya fue creado con recursos nuestros; la protección de 34 salares, que está en proceso; asimismo, existe la licitación de salares y zonas de explotación de litio, que el Ministerio de Minería ha hecho a través del Contrato Especial de Operación del Litio (CEOL), que son seis salares en una primera vuelta, más otros seis; además, está la negociación que está llevando a cabo Codelco por su cuenta, en relación con Maricunga y Pedernales, y lo que está haciendo la Enami con los salares andinos.

Esto es de libro y puedo dar las citas. Cuando hay abiertas muchas licitaciones, no van a haber seis u ocho postulantes. Lo que probablemente ocurra, de acuerdo con mucha evidencia, es que se van a repartir los salares. Por lo tanto, cuando lleguen a postular por el salar de Atacama, no necesariamente va a haber la competencia suficiente para tener una cantidad importante de precio. Podría ser o no ser, pero hay un riesgo bien importante de que llegue un solo consorcio a postular por esa cantidad de recursos y nos pague mucho menos de lo que obtuvimos por este caso.

De hecho, puedo dar todas las citas de un profesor mío con el que trabajé en Inglaterra sobre licitaciones, en cuanto a bajo qué condiciones la licitación en general es mejor que una negociación. Bajo ciertas condiciones, no lo es. Una de las condiciones en que no lo es tiene lugar cuando no hay percepción clara con respecto a lo que se está licitando. En



este caso, no se sabía exactamente lo que se estaba licitando, porque el que licita no sabe muy bien, porque no conoce el salar. Por otro lado, cuando tienes muchas licitaciones en paralelo -de hecho, en este momento, se están abriendo licitaciones en paralelo-, de alguna manera los oferentes se pueden coordinar para repartirse la torta y, por lo tanto, ofrecer menos.

No tenemos la posibilidad en el diseño, como usted decía, señor Presidente, en el sentido de que si no está el precio que me gustó, entonces la declaro desierta.

Entiendo que legalmente, por lo menos, no tenemos esa capacidad de hacerlo.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Yovana Ahumada.

La señorita **AHUMADA** (doña Yovana).- Señor Presidente, después de escuchar esta exposición me queda claro que esta propuesta sería prácticamente inviable para cualquiera que se le ocurra participar, porque entiendo que no sería el mejor negocio para nadie. Me quedo con la sensación de que prácticamente nadie podría ofertar respecto de un negocio que no es rentable para nadie.

Por otro lado, en cuanto al salar de Atacama, de acuerdo con los estudios, se entiende que no puede haber más de dos actores. Eso quiere decir que debería salir uno de los que está para entrar otro, porque el salar no puede ser intervenido por más de dos actores.

Sin embargo, cuando escucho lo que nos dice insistentemente nuestro invitado, sigo creyendo y entendiendo que cualquier



argumento que nos dé no cuadra con lo que estamos tratando de levantar hace mucho rato. Primero, como Comisión de Minería y Energía tuvimos oportunidad de hacer una visita al propio salar, que está hoy en proceso y, según entiendo, el proceso no era de un año y ocho meses, sino de un año, con lo cual rebajamos el año y ocho meses que dice usted.

De acuerdo con la tecnología que se tiene, SQM ya había entregado algunas pertenencias, por decirlo de alguna manera, porque, de la tonelada de salmuera que retiraba, si antes extraía, por ejemplo, el 50 por ciento del litio hoy extrae un 75 por ciento; o sea, ya tenían la capacidad de producir más toneladas de litio con menos salmuera, por lo cual lo que necesitaban era autorización, sí o sí, para poder generar más toneladas de litio, porque ya lo estaban desarrollando.

En consecuencia, siguen quedándome muchas dudas y la verdad es que no me convence su argumento. Insisto en que, sí o sí, podría haberse hecho una licitación por un tema de transparencia y, además, se podría haber hecho anteriormente, porque ya estábamos en plazo. Tenemos, a partir de aquí, cinco años para hacer todo ese proceso.

Por lo anterior, disculpe, pero no me convencen ni sus números ni sus argumentos.

Espero que se pueda referir al respecto.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Luego le daremos la palabra al señor Benavente para responder.

Señor Benavente, cuando escucho al señor Pacheco, al señor Bitran y a usted, sinceramente todavía no me cabe en la cabeza que Soquimich no podría dejar entrar a nadie a revisar



las pertenencias. Esas pertenencias son del Estado; no le pertenecen Soquimich. El litio es del Estado.

Entonces, vuelvo a sostener lo mismo, en el sentido de que a ustedes y a Codelco Soquimich les puso una pistola en el pecho: si no negocian con nosotros, no van a negociar con nadie. Estas son las condiciones.

La verdad es que lo lamento mucho, porque se está perdiendo una tremenda oportunidad. Cuando hablando de licitación, ustedes pueden decir: si usted se quiere llevar el 50 por ciento desde 2031 a 2060, no tendrá que pagar tantos recursos económicos; pero no hicieron ese ejercicio. Entonces, nunca van a saber si va a llegar alguien a poner 6.000, 6.500, 7.000 millones de dólares. No lo hicieron, definitivamente. Fue esa pistola en el pecho que les puso Soquimich la que los llevó a tratar directamente.

Ahora, usted dice que las 300.000 toneladas son irrelevantes. Si de las 300.000 toneladas, aproximadamente 210.000 se las va a llevar Soquimich, cuando dice que Soquimich va a hacer inversión, no la hará con las utilidades que ha ganado durante años, sino con las mismas utilidades que va a sacar de las 300.000 toneladas que van a explotar.

¿Qué ganamos con aumentar 300.000 toneladas? Gana Soquimich, porque no van a invertir esas 200.000 toneladas, que significa el costo.

Ahora, sobre el tema de experiencia, Chile es un país minero. Sabemos que el litio no ha sido explotado todavía. En ese sentido, me alegro y le doy crédito al Presidente por la política nacional del litio, pero ¿tenemos que esperar hasta



el 2060 para tener experiencia? ¿Recién entonces podremos explotar el litio?

Al respecto, muchas empresas mineras las venden. Alguien podría decir que no tienen experiencia en explotar oro, sin embargo, los que van a quedar trabajando son los mismos que ya estaban ahí. En esa línea, si el 2030 Soquimich se va, ¿se llevará a todos los chilenos que están trabajando desde el día de hoy hasta el 2030 en el salar de Atacama? Porque debemos recordar que este es el mejor salar del mundo, con 1.400 ppm, mientras el que más tiene son 700 u 800 ppm. Entonces, este es un tremendo salar.

El proceso de licitación es nuevo, pero ¿por qué siempre le vamos a tener miedo a hacer algo nuevo, que sea en beneficio del país?

Insisto, no tenemos por qué ponernos de rodillas ante Soquimich.

El hecho de que no se sabía cómo iba a ser esta licitación, es cierto, porque nadie sabe cómo se dan los procesos de licitación; nadie es Mandrake el Mago, pero si es un proceso de licitación para el que se tiene tiempo... Si hubiese empezado el 2027 y dura hasta 2029, cualquier empresa podría licitar, porque las condiciones están ahí y uno solo tiene que hacer la inversión.

¿Si vamos a cambiar la extracción directa del litio o vamos a seguir con el mismo sistema de evaporación? Eso tenían que haberlo puesto en las bases de licitación.

Pero hay algo que no encuentro irrelevante, y me molesta un poco lo que usted dice, que para Corfo sea irrelevante cómo



se distribuían las 300.000 toneladas. Me parece una falta de criterio bastante grande que diga eso, porque ustedes están para proteger los bienes y los activos del país, no para defender a una empresa privada. Usted lo dijo: "me parece irrelevante."

Si ustedes son "los dueños del salar de Atacama", tienen que decirle a Soquimich: "si vamos a aumentar las 300.000 toneladas, que la repartición sea, al menos, cincuenta y cincuenta.". Pero a ustedes eso no les puede parecer irrelevante, porque van a ser menos recursos los que van a llegar al Estado, y, ustedes, en estos momentos, tienen eso en la mano.

Aprovecho inmediatamente de hacer una pregunta.

En este momento se está llevando a cabo el proceso de la consulta indígena. ¿Cómo seleccionaron a la empresa Yankovic como contratista de Corfo para llevar adelante el proceso de consulta indígena de este contrato? ¿Esto fue licitado? ¿Fue contrato directo? ¿Qué experiencia tiene esta empresa en los procesos de consultas equivalentes? ¿Averiguaron si mantenía algún vínculo con Soquimich? ¿Cómo aparece esta empresa? ¿Cuál fue el proceso? Quiero dejar esas preguntas sobre la mesa, señor vicepresidente.

Tiene la palabra la diputada Catalina del Real.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Señor Presidente, estaba dándole vueltas de nuevo a las fórmulas, lo que estuvimos viendo al principio, y me entró una duda, porque, usted, señor Benavente, por su intermedio, Presidente, dijo que el precio de venta era relevante en el sentido de que podía ser



10.000 o 20.000, entonces le íbamos a llamar X, y dijo que los costos de producción iban a ser un 30 por ciento de este X. Pero existen los costos fijos y los costos variables. Entonces, uno debe tener un precio de equilibrio que cubra los costos fijos. Y, después, desde ahí en adelante, uno empieza a ver los costos variables. En consecuencia, ¿cuánto es ese precio de equilibrio?, ¿cuánto es el costo fijo de producción?

Gracias, Presidente.

Tiene la palabra el señor José Miguel Benavente.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Voy a ir de atrás hacia adelante.

Efectivamente, eso de del 30 por ciento es un supuesto, porque, obviamente, no tenemos acceso a los números de SQM, en términos de costos. Nadie los tiene, esa es información privada, pero cuando uno ve los mercados internacionales, generalmente el 30 por ciento de las ventas representa una aproximación del pago de los costos fijos y variables; van juntos. En lo técnico, ese 30 por ciento paga dos cosas. Uno, los salarios, que pueden ser variables, porque dependen de la producción, y otra parte de los costos pueden ser fijos, que es de inversión, que está asociada para que permita la producción de esta cantidad de toneladas, más el costo de mantención de esas máquinas y el uso de eso, que es costo variable. Ese número de 0,3 incorpora los tres elementos.

Ahora, solo estamos haciendo un supuesto, porque, son los números que se manejan a nivel internacional.



La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Sin embargo, igual creo que es importante tener el monto de los costos fijos, porque al momento de que el precio fuera cero, de que se fuera a piso, igual quedaría en una pérdida mensual por un valor de costo fijo. Ese monto me gustaría tener.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Tiene razón, pero no tenemos acceso a eso, porque es información privada de cada empresa. No tenemos idea de cuánto es. Este número del 30 por ciento es un promedio más o menos de lo que se usa en mercados internacionales respecto de la diferencia de esa producción en roca, que es más o menos 60 o 50 por ciento de la venta, que es X, y la producción usando el sistema de piscinas y de evaporación, que es más o menos el 30 por ciento. Esto, asumiendo de que el precio internacional, está más o menos entre 10.000 y 15.000 dólares.

Obviamente, en términos relativos es mucho más bajo cuando sube el precio internacional; o sea, porque cuando estaba a 80.000, obviamente no era el 30 por ciento de la venta.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Mientras mayor es el precio, el punto de equilibrio...

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Exactamente, la renta ricardiana es más grande.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Pero sería importante tener ese precio de equilibrio.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- No lo conocemos, pero en teoría debería ser... No tengo idea, para serle franco.



La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Pero el 30 por ciento de qué.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- El 30 por ciento de las ventas; la venta es X, es P por Q. Es la cantidad producida multiplicada por X.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Pero las ventas dependen del precio de mercado.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Sí, por eso; más o menos es una aproximación del 30 por ciento. Si usted pone ese número, incluso, más pequeño, la renta que se lleva al Estado es más grande.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Sí, claro; de hecho, podría haber utilidad negativa en un momento dado, si el precio se va a piso. Entonces, ese es el monto que deberíamos saber, cuánto es el costo final.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Sí, eso no lo sabemos, porque es información privada de la empresa.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Es muy bueno el punto de la diputada. Codelco proyectó a 25.000 dólares.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Sí, pero no quise meterme en esa discusión.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Solo le hago el comentario por el ejercicio. Todos sabemos que al 2030 va a rondar por los 10.000 dólares. Entonces, también se dice que los recursos que van a ingresar al Estado son totalmente distintos a lo que supuestamente proyectó, porque, incluso el estudio que hizo Morgan Stanley, de una de las empresas que contrató



Codelco, se establece que va a estar entre 10.000 a 14.000 dólares, y no los 25.000 dólares que se proyectaba, que con este aumento de las 300.000 toneladas íbamos a tener muchos más recursos que los que tenemos hoy. No va a ser tan así.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Presidente, usted no puede tener más razón. Justamente por eso, los números que le mostré fueron en el escenario más malo, que es con 10.000 dólares la tonelada; realmente la industria no soporta eso, no porque los costos fijos de la producción en salmuera sea *break-even* (punto de equilibrio), sino porque la de la producción en roca es la que está justo en el margen. Por eso no puede bajar más de 10.000. Ese es el punto. Es un supuesto, es más o menos lo que la intuición diría, pero no tengo los datos para corroborarlo.

Justamente, no quise hacer ninguna simulación utilizando 25.000 dólares, porque los números son mucho más grandes que los que da a conocer el Estado en monto y en porcentaje. Entonces, me puse en el escenario más malo, que es 10.000 dólares.

Ahora, a su pregunta sobre la empresa Yankovic, la respuesta es un poco más larga. Para hacer una consulta indígena, usted lo puede hacer, en resumen, de dos maneras: o usted lidera el proceso de la consulta o le pide a un tercero que lo haga por usted.

Como Corfo hemos tenido dos consultas. Una, la previa, que fue el contrato anterior, y esta de ahora. En ambas ocasiones -esto fue una decisión de la administración anterior, y esta es la decisión de esta administración- se concluye que es



Corfo el responsable de llevar adelante la consulta, pero se licita el servicio de una empresa para los temas de logística, principalmente, y de *catering*. Y es eso lo que hace Yankovic.

El señor **TAPIA** (Presidente).- O sea, se licitó.

Tiene la palabra la señora Pamela Bórquez

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- Señor Presidente, la primera consulta indígena que hizo Corfo, el proveedor fue seleccionado mediante una licitación pública. Este proceso se rige por la Ley de Compras Públicas, la ley de compras y contrataciones públicas.

En la segunda consulta indígena se recurrió al trato directo. Todo el acto jurídico que autorizó la contratación por trato directo con la empresa Yankovic está fundado, y está disponible en Mercado Público. Igualmente les podemos hacer llegar los antecedentes, pero están disponibles. Les podemos hacer llegar los dos procesos. Ahí consta, como es un trato directo, los fundamentos que se tuvieron a la vista para la suscripción de esa contratación.

El señor **TAPIA** (Presidente).- ¿Alguna otra pregunta? ¿O alguna respuesta?

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Hay dos cosas que considero importantes, señor Presidente. De nuevo, en la forma en que están diseñados los contratos, en ninguna parte sale escrita la palabra SQM. El contrato dice -es un borrador-, en el cual le pedimos a Codelco, bajo las condiciones que debe tener más del control e incorporar



nuevos cambios tecnológicos también está en los borradores de contratos. Y es Codelco el que salió a buscar a los socios, y al primero que fue a buscar fue a SQM.

Entonces, eso de que SQM nos puso la pistola al pecho, cuando hicimos el diseño del contrato no estaba...

El señor **TAPIA** (Presidente).- Se le acusa a Codelco.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Es una negociación, pero desde el punto de vista...

El señor **LABBÉ**.- Se está sacando la responsabilidad.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- No, no; no estoy evadiendo responsabilidad. El punto es que en el borrador de contrato está estipulado de que es Codelco con otro, no está con SQM. Y, probablemente, lo que hicieron es ver, en términos de negociación, qué posibilidades les convenían más y SQM tenía el conocimiento y las tareas definidas.

El señor **TAPIA** (Presidente).- ¿Ustedes, como Corfo, no tuvieron injerencia en el diálogo que deben tener con Codelco por un contrato y un proceso tan importantes? Por lo que usted da a entender, ¿no la tuvieron?

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Nuestra abogada puede responder legalmente hablando acerca de lo ocurrido en esa situación.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Tiene la palabra la señora Pamela Bórquez.

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- Señor Presidente, la Estrategia Nacional del Litio definió para la Corfo los procesos que se



debían seguir específicamente en el salar de Atacama, porque este les pertenece a mineras que son propiedad de la Corporación de Fomento de la Producción.

Al respecto, la Estrategia Nacional del Litio establece que el ingreso del Estado a la actividad productiva es a través de Codelco. Idealmente, dicho ingreso debe ser anticipado, para lo cual señala que, considerando que el contrato con SQM vence en 2030, las negociaciones con esa empresa deberían iniciarse con anterioridad a 2030. En términos generales, si hay un contrato vigente, como el de la Corfo con SQM hasta 2030, no hay posibilidad de modificarlo si no es de común acuerdo entre las partes.

Por lo tanto, lo que hace la Corfo es cumplir con lo que la Estrategia Nacional del Litio establece como política pública. Si bien todavía no hemos suscrito ningún documento oficial, se acordaron borradores de contrato que hoy están sujetos a consulta indígena. No se han suscrito, porque la normativa nos exige, primero, hacer la consulta.

Lo que hizo la Corfo fue determinar, en cumplimiento con la Estrategia Nacional del Litio, que sea Codelco, como empresa del Estado y empresa pública creada por ley, la que realice la explotación desde 2031 hasta 2060. Eso fue lo que estableció dicha estrategia.

En definitiva, Codelco era la encargada de buscar a su socio para conformar esta asociación público-privada que operará el salar desde 2031 en adelante, porque la Estrategia Nacional del Litio privilegia que la explotación, tanto en el salar de



Atacama como en el resto de los salares, sea a través de asociaciones público-privadas.

Por esta razón, Codelco tuvo la opción de licitar o de suscribir un trato directo, de acuerdo con su propia normativa y sus propias decisiones. Esa fue una decisión de la empresa Codelco, porque, finalmente, lo que hizo la Corfo fue seleccionar a Codelco como su contratante desde 2031 en adelante.

Codelco hizo lo propio, seleccionó a su contratante y tuvo a la vista las consideraciones que acaba de señalar el vicepresidente señor Benavente con respecto a la necesidad de seleccionar a SQM como su socio para esta asociación público-privada.

Dado que fue seleccionada SQM, se produjeron todas las otras consecuencias, que tienen que ver, por ejemplo, con el aumento de la cuota del contrato vigente, desde 2025 hasta 2030, por 300.000 toneladas métricas de carbonato de litio equivalente, que es lo que también establece la Estrategia Nacional del Litio, es decir, aumentar ahora la producción, porque quizás no nos sirve que se aumente en diez o quince años más. Debemos aprovechar ahora que existe este *boom* del litio y que puede haber mayor productividad, y eso se generaba con el incentivo que mencionó el vicepresidente. Entonces, quiero aclarar que lo que hizo la Corfo fue otorgar ese trato directo a Codelco.

Ahora bien, si uno revisa la normativa que rige a los órganos del Estado, como la Corfo, específicamente la ley N° 18.575, de Bases Generales de la Administración del Estado, se



establece, como primera obligación, realizar una licitación pública, pero eso no significa que no pueda realizar un trato directo. Lo puede realizar cuando la naturaleza de la negociación lo amerite.

Por consiguiente, de alguna manera, lo que hizo la Corfo no fue contratar con SQM de aquí a 2030, porque el contrato ya está vigente, sino una modificación de contrato en función de una operación mayor, que fue la selección de Codelco como su contratante. Codelco, de acuerdo con su propia normativa como empresa del Estado, fue la que seleccionó a este socio, que la Corfo autorizó sobre la base de las consideraciones que mencionó el vicepresidente.

Eso resume la situación, señor Presidente.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Perfecto. Parece que nadie de los presentes es abogado.

En mi primera intervención pregunté sobre lo siguiente: se entrega a Codelco la decisión para que, de aquí en adelante, busque a su socio. ¿Cuál fue la advertencia de la Corfo al respecto? Porque si hablamos de dos estamentos del Estado, tanto la Corfo como Codelco deben conversar más. No pueden decirse: "Yo te las dejo y haces lo que quieras con lo que viene hacia adelante.".

Considerando que la Soquimich debe mil millones de dólares por el impuesto específico a la minería —algo que no me respondió—, ¿ustedes no le dijeron a Codelco que la Soquimich le debía plata al Estado por mil millones de dólares? ¿Lo dejaron así nomás y les dijeron "si quieren, negocien"? Me imagino que después ustedes supieron que Codelco estaba



negociando con SQM, algo de lo que nosotros nos enteramos por la prensa, y no porque vinieron a hacer una presentación acá. ¿En ningún momento el señor Máximo Pacheco o el directorio de Codelco les preguntaron qué les parecía si seguían trabajando con Soquimich, que entrega financiamiento ilegal a la política de manera transversal, que fue sentenciado en Estados Unidos por el mismo hecho, y que le debe mil millones de dólares al Estado? ¿Ustedes no le dijeron que era impresentable y que debía hacer un esfuerzo para cambiar de socio?

Por otra parte, usted mencionó la licitación. Claramente ese era un buen paso para transparentar el comportamiento que ha tenido la Soquimich a lo largo de la historia.

La pregunta es si ustedes le advirtieron a Codelco. Sabemos que Codelco no es un niño de pecho como para que no supiera esto, pero estamos al tanto de la situación y cada uno de nosotros tiene sus propias interpretaciones. ¿Cuál fue el vínculo durante el proceso?

Tiene la palabra la señora Bórquez.

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- Según comenté recién, la Corfo definió no hacer una licitación porque la Estrategia Nacional del Litio establece que sea el Estado el que ingrese. Entonces, la Corfo hace un trato directo con Codelco.

Efectivamente, Codelco hizo esta negociación con SQM y solicitó la aprobación a la Corfo. Dentro de los antecedentes que se tuvieron a la vista, consideramos que la situación de SQM con el impuesto no era actual. Además, según nuestro



conocimiento, entendemos que hoy existe un juicio -digo esto en referencia al poder del Estado a cargo de esa decisión- que tiene por finalidad determinar si esa deuda existe o no. No estamos diciendo que no exista esa deuda ni condenando ni avalando la actuación. Simplemente -y esta es la posición que la Corfo siempre tiene como órgano del Estado- como el tema está judicializado, hasta donde llega nuestro entendimiento, no ahondamos en ese punto, ya que -repito- la definición sobre si procede o no ese pago no nos corresponde a nosotros, más allá de lo que uno determine.

El señor **TAPIA** (Presidente).- ¿Ustedes le advirtieron eso a Codelco por escrito o con oficios? ¿Le dijeron algo así como "¡Ojo, que aquí tenemos esta situación!"?

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- No, por oficio no.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Ya que usted volvió al tema del no pago y la demanda que judicializa ese pago, ¿a usted no le parece extraño que Albemarle sí pague ese impuesto específico a la minería y Soquimich lo judicialice? ¿Cuál es la impresión de ustedes ante esto? ¿No les parece que siguen trabajando con una empresa medio tráfuga para sus cosas?

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- La respuesta es la misma: finalmente está judicializado. Nosotros no podríamos intervenir en un proceso sometido al conocimiento de un tribunal.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Está bien.



Eso es entendible en el ámbito judicial, pero en el ámbito práctico, en la relación día a día, porque el contrato actualmente lo siguen teniendo ustedes directamente con la Soquimich, ¿no hubo conversaciones en las que les dijeran: "Van a tener que trabajar con nosotros? Ahora harán el acuerdo con Codelco, pero quita la demanda y paga al Estado lo que le debes." El impuesto específico a la minería no es un tema que amerite interpretación. Cualquier persona en Chile o empresa podría demandar diciendo que no le corresponde pagar ese impuesto, pero la ley es clara. Por eso, si la ley no estuviera bien hecha, Albemarle podría tener la misma postura que la Soquimich y decir que tampoco paga y demanda.

Entonces, me extraña la pasividad y la venda en los ojos que se pone en ese tema y ante la Soquimich por una deuda tan importante. El país no está para decir: Ya, 1.000 millones de dólares, pero, más encima, te voy a ampliar el contrato de 2031 a 2060, te voy a dar el 50 por ciento de las pertenencias a producir y también te voy a aumentar 300.000 toneladas -tengo claro que no lo hicieron ustedes-, de las cuales te quedas con 220.000 y nosotros con 80.000.

¡A Soquimich se le está tratando con pincita y guante blanco! El mismo gerente de Soquimich, Ricardo Ramos, aplaudía al decir que este contrato les iba a salir cero pesos. Lo aplaudió, ante los ojos de todos nosotros. Esta comisión investigadora no nació de un día para otro diciendo: Miren, quedémonos hasta las 21:00 o 21:30 horas, y démosle; ¡no! En verdad, es vergonzoso lo que está pasando.



Entonces, con todo lo que hoy ustedes han expuesto, con lo que expuso el señor Pacheco y el señor Bitran -lo dijo la diputada Ahumada-, por lo menos yo, me quedo con una impresión más negativa que la que tenía antes de iniciar esta comisión investigadora.

No sé si alguien más quiere hacer uso de la palabra.

Tiene la palabra la diputada Catalina del Real.

La señora **DEL REAL** (doña Catalina).- Quiero cambiar un poquito de tema. La semana pasada, en esta misma comisión, estuvimos con los representantes de Fedefruta, que también tienen un tema que se ha levantado en esta comisión, que Soquimich se quedará con el potasio.

Eso ha generado una alerta entre los fruteros, porque para ellos el potasio es un elemento muy relevante dentro de la producción, y al quedarse Soquimich con el potasio, prácticamente, tendría el monopolio del potasio a nivel nacional.

¿Tampoco se pensó en esto? ¿Será tan así?

También nos comentaron que no hay ninguna garantía de vender a un precio un poco más razonable a los productores chilenos, y que el precio de venta del potasio en Chile es el mismo que el que podrían pagar a Australia, incluyendo el flete y todo lo demás.

Entonces, también es un tema que ha sido de preocupación, así que ojalá nos puedan agregar algo al respecto.

Gracias.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Yovana Ahumada.



La señora **AHUMADA** (doña Yovana).- Muchas gracias, solo para cerrar, aclaro que es de todo sentido la creación de esta comisión especial investigadora, ya que nuestro rol es, justamente, preocuparnos de los recursos del Estado, de los recursos de todos los chilenos. También sigo insistiendo en la preocupación, después de todo lo expuesto, de cómo se ha llevado a cabo esta no licitación, por denominarla de alguna manera.

Respecto de lo que dijo la diputada Catalina del Real, efectivamente, seguimos potenciando y premiando a la empresa, y, en este caso, SQM además tiene el monopolio del potasio.

Por lo tanto, esto también genera una controversia para la producción agrícola nacional, y no hay ninguna otra opción o manera. Ustedes tampoco lo vieron, no hay ningún pronunciamiento por parte de ustedes respecto de las decisiones o el acuerdo, que va dentro del contrato que lleva a cabo Codelco, que -como ustedes bien lo dijeron- además se coloca para que aprenda el negocio del litio. Eso también deja otras dudas, pero lo digo solo para acotar respecto del valor del potasio.

Gracias.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Solo un poco de historia: SQM, que antiguamente se llamaba Soquimich, es una empresa creada por la Corfo. Esa empresa estaba destinada, principalmente, a la producción de potasio, y nunca perdió su poder monopólico en esa producción, desde su creación por la Corfo hasta hoy. Por lo tanto, no es que vaya a adquirir mayor poder monopólico; siempre lo ha tenido.



Habiendo dicho aquello, lo consideramos en la visión general, por eso estamos haciendo la licitación de los otros salares que también tienen potasio. Nuestra hipótesis, fundada en la práctica, es que potencialmente no habrá una concentración del poder monopólico en el potasio, porque habrá otras explotaciones salares; no solamente de Albemarle, también de los otros salares que están vinculados, porque no solo explotarán litio, sino también otros materiales, incluido el potasio, que es abundante en otros salares.

Así las cosas, nosotros no pensamos que eso será una dificultad. Primero, porque ese poder de concentración en las manos lo creó el mismo Estado, en una etapa temprana. Segundo, ha habido un proceso de negociación. Y tercero, habrá mayor oferta, pero, de todas maneras, es importante hacerle un seguimiento a eso.

Ahora, desde el punto de vista privado, no sé si Pamela quiere agregar algo en la misma dirección.

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- Quiero comentar que, históricamente, los contratos que tiene la Corfo, tanto con SQM como Albemarle, establecen los resguardos relacionados, desde el punto de vista histórico, con los pagos que debían hacerle estas empresas a la Corfo por la comercialización de sus productos.

En los contratos de 2018 y 2016 con Albemarle se establecieron mejoras y otros estándares de cumplimiento; sin embargo, en términos generales, estos son contratos de arrendamiento.



En definitiva, lo que hace la Corfo es establecer las reglas para el pago de las rentas o comisiones, en el caso de Albemarle, pero no puede intervenir en las decisiones de la empresa. La Corfo no puede ejercer ningún tipo de intervención, como órgano del Estado, en sus redes de comercialización o en sus decisiones, porque son de la empresa.

Sin perjuicio de eso, existen órganos de libre competencia en nuestro país que debieran estar a cargo del tipo de problemas que manifiesta la diputada. Si existen operaciones de concentración o monopolio, tenemos órganos en nuestra institucionalidad que deberían preocuparse de eso; la Corfo no tiene facultades para intervenir en esas materias.

El señor **BENAVENTE** (vicepresidente ejecutivo de la Corfo).- Esta segunda pregunta es muy importante, es de fondo.

Lo que he tratado de mostrar con estos números es que, lo que buscamos como Corfo es mejorar la posición del Estado, en su conjunto, en el proceso. Asimismo, los números que mostrábamos apuntaban a que, en el espacio de la negociación, en términos numéricos, el financiamiento era mejor que la licitación. Eso es lo que está de fondo, y los números son muy importantes entre una alternativa y otra.

Esa es, justamente, la dirección que decía usted, diputada, de resguardar el buen uso de los recursos públicos, porque, obviamente, somos parte involucrada a través de la propiedad de pertenencias.

El señor **TAPIA** (Presidente).- Me voy a quedar con la última intervención.



Vuelvo a insistir, si hubiésemos tenido un proceso de licitación y se hubiese caído, tendríamos un cuadro comparativo. Sin embargo, cuando dicen ustedes -digo ustedes, porque los que ya han venido acá, Codelco y el exvicepresidente de la Corfo- que esto es mejor que una licitación, no lo sabremos nunca, porque no hay ningún cuadro comparativo; o sea, no se puede decir que algo es mejor cuando no se ha comparado.

Sin nadie más que quiera intervenir, los dejamos en libertad de acción. Muchas gracias por venir y responder, porque siempre es importante acudir y estar con nosotros. Hay muchos elementos sobre los cuales tenemos dudas todavía, y esto nos ayuda a redactar un informe final.

Tiene la palabra la señora Pamela Bórquez.

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- Al principio de la exposición, cuando nos presentaron, hubo errores al mencionar nuestros cargos, así que quiero hacer algunas correcciones.

¿Las hago altiro?

El señor **TAPIA** (Presidente).- Sí.

La señora **BÓRQUEZ**, doña Pamela (subdirectora Legal de Asuntos Corporativos de la Corfo).- El cargo de José Miguel Benavente Hormazábal es vicepresidente ejecutivo de la Corfo; el mío, Pamela Bórquez Astudillo, subdirectora legal de Asuntos Corporativos; y Bárbara Gutiérrez es la subgerenta legal de Comunicaciones. Enrique Urrutia es un asesor externo, no el jefe de gabinete.

Muchas gracias.



El señor **TAPIA** (Presidente).- Muchas gracias.

Los invitados tienen libertad de acción para retirarse, porque sabemos que deben volver a Santiago.

Antes de terminar, necesito recabar algunos acuerdos. Primero, que se remita la copia del mandato y/o de los actos por medio de los cuales la Corfo encargó a Codelco la realización de las gestiones vinculadas a la extracción de litio, en las pertenencias inscritas a nombre de la Corfo, ubicadas en el salar de Atacama.

El señor **LUEIZA** (Secretario).- ¿Es un oficio?

El señor **TAPIA** (Presidente).- Sí, oficio.

¿Habría acuerdo?

Acordado.

El segundo oficio es para que se remita copia íntegra, sin tarjar, del acuerdo de asociación suscrito con la Corfo para la explotación del litio, en pertenencias inscritas a nombre de la Corfo, ubicadas en el salar de Atacama, con todos sus anexos; en especial, el referido al contrato de *offtake* de potasio y la adquisición de los activos pertenecientes a Soquimich en el salar de Maricunga.

¿Habría acuerdo?

Acordado.

El tercer oficio es para que se informe si se evaluó la posibilidad de definir la empresa privada que participará junto a Codelco en la explotación del litio de las pertenencias a nombre de la Corfo, ubicadas en el salar de Atacama, a través de un proceso de licitación. Asimismo, se remita la copia de los informes y antecedentes que tuvieron a



la vista para evaluar dichas posibilidades, en especial el informe de la consultora Morgan Stanley.

Además, que nos informen quién o quiénes tomaron la decisión de desechar la vía de la licitación y mediante qué acto se adoptó tal decisión, que se remita la copia del mismo.

¿Habría acuerdo?

Acordado.

Muchas gracias.

Por haber cumplido con su objeto, se levanta la sesión.

-Se levantó la sesión a las 21:00 horas.

CLAUDIO GUZMÁN AHUMADA,

Redactor

Jefe Taquígrafos de Comisiones.