

**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA DE "LA PARTICIPACIÓN DE TODA EMPRESA U ORGANISMO PÚBLICO EN LA EXPLORACIÓN, PROCESAMIENTO, EXPLOTACIÓN, EXPORTACIÓN Y TRANSPORTE DE LITIO, ASÍ COMO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO SUSCRITO ENTRE CORFO Y SQM PARA LA EXPLOTACIÓN DE DICHO METAL.**

**57<sup>er</sup> PERÍODO LEGISLATIVO  
362<sup>a</sup> LEGISLATURA**

**Acta de la sesión 17<sup>a</sup>, ordinaria, celebrada el día martes 11 de octubre de 2016,  
de 11.01 a 12.50 horas .**

**SUMARIO:** Se recibió al Gerente General de la empresa SQM, señor Patricio de Solminihac Tampier, quien asistió junto a la Gerente de Asuntos Públicos y Sustentabilidad, señora Paulina De Vidts.

**- Se abre la sesión a las 11:01 horas.**

**ASISTENCIA**

Preside el diputado señor Alberto Robles.

Asisten los diputados señores Sergio Gahona, Luis Lemus, Paulina Núñez, Diego Paulsen, Yasna Provoste, Marcelo Schilling y Felipe Ward.

Concurre como invitado el Gerente General de la empresa SQM, Patricio de Solminihac Tampier, quien asistió junto a la Gerente de Asuntos Públicos y Sustentabilidad, Paulina De Vidts.

Actúa de Secretario el Abogado señor Hernán Almendras Carrasco, y como Abogado Ayudante el señor Víctor Hellwig Tolosa.

## CUENTA

**1.- Copia del oficio N° 364, de fecha 4 de octubre de 2016, enviado por los Jefes de Comités Parlamentarios a la Presidenta de la República,** mediante el cual expresaron la molestia de la Comisión Investigadora del Litio, por la inasistencia sin justificación alguna del Ministro de Medio Ambiente y del Superintendente de Medio Ambiente, a la sesión celebrada el día 13 de septiembre de 2016.

**- Se tiene presente.**

**2.- Copia del oficio N° 367, enviado por los Jefes de Comités Parlamentarios al Ministro** sin justificación alguna del Ministro de Medio Ambiente y del Superintendente de Medio Ambiente, a la sesión celebrada el día 13 de septiembre de 2016.

**3.- Copia del oficio N° 368, enviado por los Jefes de Comités Parlamentarios al Superintendente de Medio Ambiente,** mediante el cual expresaron la molestia de la Comisión Investigadora del Litio por la inasistencia sin justificación alguna, a la sesión celebrada el día 13 de septiembre.

**- Se tiene presente.**

**4.- Una nota de la jefa de Comunicaciones de Rockwood Lithium,** mediante la cual agradece la invitación que le hiciera llegar esta Comisión al gerente general para asistir a la sesión del día de hoy, sin embargo, señala no poder concurrir por compromisos agendados con anterioridad. No obstante lo anterior manifiesta su disponibilidad para concurrir a la sesión del martes 8 de noviembre.

**- Se acuerda acceder a la solicitud.**

## ORDEN DEL DÍA

El diputado señor **Alberto Robles (Presidente de la Comisión)** informó que esta sesión fue citada con el objeto de recibir al Gerente General de la empresa SQM, señor Patricio de Solminihac Tampier.

El desarrollo en extenso del debate se encuentra en el archivo de audio digital según lo dispuesto en el artículo 249, inciso primero del reglamento de la Cámara de

Diputados, y en la transcripción taquigráfica de la sesión, la que se entiende incorporada como parte de la presente acta.

**- Se levantó la sesión a las 12:50 horas.**

**ALBERTO ROBLES PANTOJA,**  
Presidente de la Comisión.

**HERNAN ALMENDRAS CARRASCO,**  
Secretario de la Comisión.

**COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA DE LA PARTICIPACIÓN DE  
ORGANISMOS PÚBLICOS EN LA EXPLORACIÓN, PROCESAMIENTO,  
EXPLOTACIÓN, EXPORTACIÓN Y TRANSPORTE DE LITIO**

Sesión 17<sup>a</sup>, celebrada en martes 11 de octubre de 2016,  
de 11.01 a 12.49 horas.

**VERSIÓN TAQUIGRÁFICA**

Preside el diputado señor Alberto Robles.

Asisten las diputadas señoras Paulina Núñez y Yasna Provoste, y los diputados señores Sergio Gahona, Luis Lemus, Diego Paulsen, Marcelo Schilling y Felipe Ward.

Concurren como invitados el gerente general de Soquimich, señor Patricio de Solminihac, acompañado de la vicepresidenta de Asuntos Públicos y Sustentabilidad, señora Pauline de Vidts, y la gerenta de Comunicaciones, señora Ignacia López.

**TEXTO DEL DEBATE**

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

El señor Secretario va a dar lectura a la Cuenta.

*-El señor **ALMENDRAS** (Secretario) da lectura a la Cuenta.*

El señor **ROBLES** (Presidente).- ¿Habría acuerdo para acoger la invitación de Rockwood Lithium para constituirnos en sus dependencias para la próxima sesión?

**Acordado.**

Señor Secretario, entiendo que la Comisión de Minería y Energía tiene programado sesionar en terreno en el Salar de Atacama.

El señor **ALMENDRAS** (Secretario).- Señor Presidente, la diputada Yasna Provoste, presidenta de dicha comisión, le puede informar mejor que yo al respecto. En todo caso, tanto esta comisión como la de Minería y Energía recibieron una invitación del Consejo de Pueblos Atacameños para sesionar en el lugar.

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- Efectivamente, señor Presidente. La semana pasada acordamos, por unanimidad, sesionar en la zona, dado que existen algunas coincidencias de integrantes miembros de esta comisión investigadora con diputados de las comisiones de Minería y Energía y Recursos Hídricos y Desertificación. Por eso, queremos realizar una jornada mucho más intensa, el próximo 4 de noviembre de 2016, en San Pedro de Atacama.

El señor **ROBLES** (Presidente).- ¿Habría acuerdo para sumarnos y realizar una sesión conjunta?

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- No sé si conjunta, señor Presidente. Nosotros habíamos pensado sesionar en espacios distintos para aprovechar el mismo viaje. Pero lo podemos acordar de manera posterior a esta sesión.

El señor **ROBLES** (Presidente).- Pero el 4 de noviembre también sesionaríamos allá.

¿Habría acuerdo?

**Acordado.**

La presente sesión tiene por objeto investigar la participación de organismos públicos en la exploración, procesamiento, explotación, exportación y transporte de litio, así como de las características del contrato suscrito entre la CORFO y SQM.

Con este propósito, la comisión acordó invitar al gerente general de Soquimich, señor Patricio de Solminihac, quien

asiste junto a la vicepresidenta de Asuntos Públicos y Sustentabilidad, señora Pauline de Vidts, y la gerenta de Comunicaciones, señora Ignacia López, a quienes agradecemos su comparecencia.

Tiene la palabra el señor de Solminihac.

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Buenos días, señor Presidente.

Gracias por la invitación.

El señor **ROBLES** (Presidente).- Antes de que prosiga, quiero hacer la salvedad de que estamos sesionando de manera simultánea con la Sala y otras comisiones, como la de Presupuestos, razón por la cual algunos diputados estarán entrando y saliendo de la sala.

Continúe con el uso de la palabra, por favor.

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Como dije, señor Presidente, agradezco la invitación a esta comisión. Estamos dispuestos a entregar toda la información que esté disponible.

La forma que hemos preparado, de acuerdo con las instrucciones que nos dieron, es una presentación relativamente corta, en la cual vamos a tratar de cubrir todos los temas mediante 18 gráficos y algunos antecedentes adicionales que servirán de *back-up* al análisis de la comisión.

Básicamente, la estructuramos sobre cinco puntos:

El primero hace referencia a los antecedentes del proyecto del Salar de Atacama, desde nuestro punto de vista.

El segundo cubre el problema de los contratos con la Corfo, en especial las diferencias que hemos enfrentado con ella y el proceso de arbitraje.

El tercero releva algunos antecedentes recibidos por la comisión, respecto de los cuales queremos dar nuestra opinión, para terminar con algunas conclusiones.

Al final, agregaré algunos antecedentes adicionales que ayudarán para tener *back-up* adicionales.

Nuestra participación en el proyecto del Salar de Atacama nace en 1993, cuando, después de siete años de haber estudiado el proyecto y no haber sido capaces de financiarlo y estructurarlo para hacerlo realidad, nos contactan para ver si podíamos hacerlo.

Efectivamente, teníamos una ventaja comparativa, cual era el consumo interno de cloruro de potasio, por lo cual decidimos participar y correr los riesgos que significaba entrar en este proyecto.

Es importante resaltar que las condiciones en que entramos eran exactamente las mismas con las que nadie quiso entrar. Aun más, se le agregaron condiciones de producción mínima para pagos de arrendamiento.

En el proyecto hemos invertido poco más de 1.750 millones de dólares en el desarrollo productivo y tecnológico; hemos desarrollado un gran conocimiento interno en Chile, lo cual ha significado no solo patentes de invención en Chile y el extranjero, sino también importantes modelos de entendimiento del proceso hidrogeológico del salar y del desarrollo de procesos, como también desarrollos comerciales.

Estamos orgullosos de los estándares ambientales que hemos aplicado. El proyecto Salar de Atacama fue el primero en entrar voluntariamente al sistema de evaluación de impacto ambiental, cuando no era obligatorio todavía, en 1994, y desde esa época a la fecha tenemos un número importante tanto de estudios de impacto ambiental como de declaraciones de impacto ambiental aprobadas para operar.

También hemos desarrollado un trabajo con las comunidades vecinas.

Hoy, en promedio, hemos tenido más de 3.300 trabajadores directos e indirectos en el Salar de Atacama, con un muy importante trabajo en lo que se refiere a la seguridad y al ambiente laboral.

En el desarrollo de este proyecto, hemos pagado al Estado de Chile más de 532 millones de dólares en patentes municipales, patentes mineras, impuesto específico a la minería e impuesto a la Renta.

Por otra parte, también hemos pagado a Corfo 243 millones de dólares por renta de arrendamiento, y solo en 2015, pagamos 23,4 millones de dólares.

Por último, en este resumen introductorio, podemos decir que una de nuestras obligaciones importantes en el contrato con la Corfo, cual es el resguardo de la propiedad minera que es de Corfo y nos tiene en arrendamiento, la hemos guardado y asegurado completamente y se encuentra hoy día plenamente vigente a nombre de Corfo, y hemos pagado oportunamente todas las patentes correspondientes y vigilado que esto se mantenga de esa forma.

En la siguiente lámina, aparece una pequeña foto satelital en que se puede ver el trabajo que ha resultado de lo que acabo de resumir en nuestras operaciones de 2015, pero básicamente desde el punto de vista productivo, tratamos de resumir el proceso que hemos desarrollado.

En 1993, para poder financiar el proyecto, emitimos por primera vez ADR, que son las acciones en los mercados internacionales. Nos costó bastante, pues era la primera vez que una compañía de estas características emitía acciones en



los mercados financieros internacionales y lo hicimos para poder iniciar el proyecto.

El primer proyecto fue una planta de cloruro de potasio de 300.000 toneladas, cuya operación partió en 1995, es decir, bastante rápido, luego de firmados los contratos a fines de 1993.

En 1995, ya con la planta de cloruro de potasio inicial de 300.000 toneladas al año, decidimos seguir adelante con el proyecto, esto es, iniciar nuestra participación en la industria del litio, sobre la cual claramente no teníamos conocimiento ni experiencia.

Lo mismo que en el caso de nuestra primera planta de cloruro de potasio, lo más importante fue conseguir el financiamiento, para lo cual fuimos la primera compañía chilena en emitir un segundo ADR, que fue bien recibida en los mercados internacionales.

Ya en 1996 fuimos capaces de poner en marcha nuestra primera planta de carbonato de litio, con una capacidad de 15.000 toneladas al año.

En 1998, ya con operaciones en cloruro de potasio y en carbonato de litio, decidimos avanzar hacia la tercera etapa del proyecto, de acuerdo con su concepción original, esto es, producir sulfato de potasio y ácido bórico, y logramos partir, con muchos más problemas que en los dos casos anteriores, pero logramos hacerlo.

Entre 1998 y 2002, expandimos la capacidad de cloruro de potasio y carbonato de litio.

En 2005, luego de iniciar nuestro conocimiento en hidróxido de litio, al haber comprado el *stockpile* de hidróxido de litio del gobierno de Estados Unidos, que decidió eliminarlo como producto estratégico y lo vendió a comienzos de 2000,

nosotros lo compramos y comenzamos a entender el mercado. Cuando lo hicimos, construimos nuestra primera planta de hidróxido de litio, la primera en Latinoamérica, con la mayor capacidad que existía hasta ese momento en el mundo: 6.000 toneladas al año.

Entre 2008 y 2012, también expandimos nuestra capacidad de carbonato de litio, llevándola a 48.000 toneladas al año, y en ese período, pero hasta 2015, también expandimos la capacidad de cloruro de potasio, que significó expansiones en pozas y plantas con sus respectivas aprobaciones ambientales.

En la siguiente lámina, más bien como un antecedente, aparece un gráfico esquemático de cómo es el sistema de producción.

Nosotros extraemos la salmuera luego de una planificación hidrogeológica importante y de la definición de los pozos. En términos simples, parece realizarse de una manera bien directa, pero es muy complejo porque hay muchos componentes fuera del potasio y del litio, que se deben conocer y entender para lograr el apropiado proceso posterior.

En promedio, estamos extrayendo contenido de 2,5 por ciento de potasio y 0,18 por ciento de litio, y el proceso, luego de su extracción y estabilización de la salmuera por mezclas de los distintos pozos, entramos a un primer proceso de evaporación solar, proceso que nos lleva a un control muy importante a nivel de cada una de las pozas para ir precipitando los distintos elementos y continuar con la concentración de las salmueras correspondientes.

Después tenemos el proceso denominado la cosecha de sales, fundamentalmente de silvinita, una mezcla de cloruro de

potasio y cloruro de sodio, que es la materia prima para nuestras plantas de cloruro y nitrato de potasio.

Tenemos plantas que producen el cloruro de potasio húmedo, que es un producto intermedio, y posteriormente plantas que lo llevan al producto final, tanto cloruro de potasio estándar como cloruro de potasio granular, que es una especie de *pellet* para uso en distintos mercados.

Por el lado del litio, una vez que ya tenemos la solución concentrada, tenemos un proceso de concentración adicional, donde retiramos algunos de los otros elementos que están contaminando la salmuera y la solución a esta altura concentrada en litio; tenemos una planta de abatimiento de magnesio y terminamos con una solución de cloruro de litio con una densidad de 6 por ciento, al cual se le ha retirado importantes contenidos de sodio, de potasio y el resto de los componentes que nos molestan.

Esta solución de cloruro de litio es enviada a nuestras plantas químicas, ubicadas en las afueras de Antofagasta, donde tenemos las plantas de carbonato de litio, de hidróxido de litio y también las plantas que producen el carbonato de litio grado batería y el hidróxido de litio grado batería.

Una mirada muy rápida del desarrollo comercial que considero fundamental. Nosotros podríamos haber desarrollado el recurso natural, podríamos haber desarrollado los procesos, haber tenido el financiamiento, pero parte importante del desarrollo de haber logrado poder avanzar en estos proyectos, ha sido el aspecto comercial.

En el caso del cloruro de potasio, tenemos 388 clientes alrededor del mundo, en 41 países, y en este gráfico se muestran más o menos las proporciones, a qué lugares van las ventas de cloruro de potasio en el año 2015.

En la siguiente lámina mostramos lo mismo, el desarrollo que hemos tenido para el caso de los productos de litio. El caso de los productos de litio, que es un químico especialidad, a diferencia de los fertilizantes, se requiere estar muy cerca de los clientes, entender exactamente qué quieren ellos, hacer las modificaciones de calidad y, por supuesto, en el mundo de hoy, tener lo que se denomina *just in time*, es decir, poder entregarles los productos de una manera muy efectiva y rápida a los clientes finales. Hoy día tenemos 285 clientes.

En el año 2015, vendimos a 285 clientes diferentes en 45 países distintos.

Señor Presidente, un aspecto importante que quiero recalcar en el desarrollo de la comercialización del litio fue nuestra participación activa en el desarrollo de las baterías de litio para electrónicos pequeños, siendo los teléfonos móviles, el producto más importante dentro del electrónico pequeño.

Desde 1997 participamos de este proyecto con Sony, que fue el inventor de los cátodos de óxido litio-cobalto, y que ganó finalmente, con cada uno de los productores que comenzaron a producir estos cátodos, que no sabían cuál era la especificación de carbonato de litio que requería, y nosotros trabajamos intensamente, alrededor de cuatro años, en probar distintas características del carbonato de litio que pudiesen funcionar en esta tecnología. Y estas características no solamente implicaban cualidades químicas, sino que fueron muy importantes en este desarrollo fueron las características físicas.

Y eso nos llevó a tomar la participación de mercado que tuvimos. Fue esta interacción muy activa con los

desarrolladores de la tecnología, y nosotros, por supuesto, muy concentrados en lo que era el químico y en poder llegar a esta calidad de grado batería, que era necesaria.

Pasando al punto dos, que es el contrato con la Corfo y sus divergencias, no he querido ocupar mucho tiempo en describir el contrato mismo, el que ustedes ya han visto, sino concentrar el tiempo que tengo más bien en las diferencias que han aparecido.

Ya comenté que este contrato viene de 1993. Tuvo una modificación en 1995, producto de la venta de Corfo, de su participación en la sociedad, y de ahí en adelante hemos trabajado con el mismo contrato.

En mayo de 2014 se inició el primer arbitraje, que en términos simples Corfo reclama tres incumplimientos.

El primero, que abarca tanto el litio como el potasio, se refiere a que Corfo habría determinado que hay rentas de arrendamiento que no habríamos pagado. En su primer reclamo hablaba de 8,9 millones de dólares, entre 2009 y 2014. Durante el proceso ha aumentado esa cifra, indicando que son 14,9 millones de dólares.

Nuestra posición ha sido, y es, que hemos actuado correctamente, siempre en forma leal y de acuerdo con el desarrollo del proyecto.

Fundamentalmente, el contrato establece bien claro que las rentas se van a basar en los precios de mercado de cada producto, y es eso lo que hemos aplicado.

En el caso particular del litio, la diferencia a que hace referencia Corfo, es que la letra del contrato, en 2013, habla que para determinar el precio de mercado debe usarse solamente las ventas a clientes no relacionados.

Nosotros en 1997, cuando partimos con la producción de litio, inmediatamente hicimos ver a Corfo que las ventas no relacionadas no reflejaban el precio del mercado, porque eran muy pequeñas, muy pocas, y por las razones del desarrollo de mercado nosotros debíamos usar a nuestras empresas filiales que estaban cercanas a los clientes finales.

Corfo revisó esto y lo acordó con nosotros, lo cual hemos ido aplicando directamente durante los últimos 20 años de ejecución del contrato.

En el caso del cloruro de potasio, la diferencia que Corfo alude es que debería usarse un solo precio para todos los cloruros de potasio.

El contrato establece claramente que hay que consultar a un especialista, que está especificado en el contrato, que es CRU (ex British Sulphur) de Inglaterra, para el precio de referencia del cloruro de potasio.

Claramente, CRU al ser consultado indica que el cloruro de potasio no es igual uno que otro, depende de la cantidad de potasio que este tenga, y es así como lo hemos aplicado y trabajado durante todo el período de ejecución del contrato.

Finalmente, el tercer punto se refiere a no haber construido hitos de linderos de la propiedad minera. Nuestra posición ahí es que el punto de fondo es que la propiedad minera está perfectamente resguardada, no ha sido cuestionada, y que son linderos que no fueron construidos en su originalidad, porque no tenían acceso, y de acuerdo con la legislación minera no es necesario construirlos. Son obligaciones del propietario y no han sido transferidas a nosotros.

Respecto de estos puntos, en todo momento le dijimos a Corfo que no teníamos problemas en financiar el proceso, pero

desde el punto de vista legal era importante que Corfo lo hiciera, porque así lo determina la ley.

En agosto de 2016 Corfo inició un segundo arbitraje, que básicamente no va en contra del contrato de arrendamiento, sino al contrato de proyecto, que es el segundo contrato y paralelo al contrato de arrendamiento.

En septiembre de 2016 solicitamos al árbitro un tercer arbitraje, un tercer elemento, que básicamente consiste en considerar el período completo y no solo el período de 2009 a 2015, porque creemos que eso refleja exactamente cómo el contrato ha evolucionado.

En la página 10 de la presentación hay un cuadro que explica, según nuestro entendimiento, el tema de los precios relacionados y no relacionados. En las barras pueden ver en verde las toneladas de venta a clientes relacionados y en azul las toneladas vendidas a clientes no relacionados.

Como se puede observar, en todo el último periodo prácticamente no ha habido ventas a clientes no relacionados; muy poquitas, 0,2 por ciento en algunos casos, que en nuestra opinión, y fue como se acordó en 1997, no representan los precios de mercado.

También podemos ver en la gráfica, tanto punteada como de línea completa, cuál ha sido el precio promedio en cada año a clientes relacionados y a clientes no relacionados.

En el periodo 2000 a 2009, prácticamente, el precio a los clientes relacionados fue superior que a los clientes no relacionados, y eso por la cantidad de ventas que teníamos de clientes no relacionados.

¿Qué significa eso? Si uno observa el periodo que la Corfo ha decidido mirar, que son estos últimos cinco años, obviamente el precio promedio, y con cantidades realmente

bajas de ventas a clientes no relacionados, llega al valor de 8,9 millones de dólares. Sin embargo, si usamos el mismo método de cálculo, pero el periodo completo, significa que nosotros le hemos pagado de más a la Corfo 0,5 millones de dólares, y en mi opinión esa es una manera de mostrar que hemos sido leales y socios de la Corfo en esto para representar el precio de mercado.

En la página 11, en el espíritu de demostrar que ha habido precio de mercado, dado que el litio no es como el cobre, que uno puede ver en Bolsa y un valor diario que representa las transacciones que han ocurrido con muchos compradores y muchos vendedores, una manera de hacerlo es verlo con respecto a nuestros dos más importantes competidores. Por un lado, Rockwood, anteriormente Sociedad Chilena del Litio en Chile, que exporta desde acá, y por otro lado FMC, que exporta a Argentina.

Si sacamos los valores oficiales de las aduanas de los respectivos países podemos ver cómo las exportaciones nuestras de clientes relacionados y no relacionados son siempre superiores a las de nuestros competidores: en promedio, en todos estos años, 4 y 6 por ciento respectivamente.

Esa es una manera de demostrarle a Corfo que hemos hecho una buena pega. Hemos vendido a precios más altos, en promedio, que nuestra competencia.

Un tema que también se ha mencionado son las ventas a la empresa trader Kowa, que nos ayuda en nuestras ventas en Japón. Podemos asegurar que nuestros precios de venta han sido superiores y de mercado.

En estos dos cuadros de la lámina vemos cómo se comparan las ventas de exportación a Japón con respecto a todos los



destinos y cómo se comparan las ventas de exportación de SQM a Japón, Kowa, respecto a las ventas de nuestros comparables a Japón. También podemos ver que los precios son superiores.

En la página 13 tratamos de explicar con un poco más de detalle el tema del potasio, que les comenté en la introducción. La Corfo calcula un problema o un menor pago de 3,4 millones de dólares en todo el periodo respecto de nuestros pagos por potasio. Sin embargo, comete dos imprecisiones, en nuestra opinión. La primera, el efecto de la concentración de potasio. Claramente, cuando le vendemos a un agricultor cloruro de potasio, lo que él quiere no es una tonelada de cloruro de potasio, sino que el nutriente potasio.

El cloruro de potasio, como producto estándar, tiene un 60 por ciento de contenido de K<sub>2</sub>O. Eso es lo que el agricultor está pagando.

Nosotros hemos sido capaces de desarrollar un producto con el cual podemos producir más, pero con menos potasio, y consecuentemente vendérselo más barato al agricultor, porque estamos vendiéndole el 49 por ciento de contenido de K<sub>2</sub>O.

En ese sentido, tal como dice el contrato, nos acercamos a la Corfo en su momento, la cual indicó: Pregúntenle a CRU. Le preguntamos a CRU, la que nos dijo: La manera conservadora, y que es conveniente para la Corfo, se aplica una regla de tres. Es el valor de mercado, el 60 por ciento; el valor de mercado de contenido de 49 por ciento, y será 49 dividido por 60.

En segundo término, en algún momento, dado que la Sociedad Chilena del Litio no era capaz de producir un producto final, le compramos el producto de cloruro de potasio para exportarlo, porque ellos no tenían la capacidad de

exportación ni la capacidad de hacer un producto final, y obviamente ese producto ya había pagado renta de arrendamiento, porque era de SCL y lo vendimos nosotros.

Corfo se confundió, en nuestra opinión, y considera que ese producto, que no viene de nuestro contrato de la Corfo, sino que de la compra a un tercero, también debía pagar renta de arrendamiento. Esas son las diferencias más importantes en el caso del cloruro de potasio.

Por último, está el tema de los descuentos, que desde el punto de vista económico no es muy importante, pero es importante clarificarlo, sin lugar a dudas.

Aquí vemos que hay alguna confusión, pues Corfo considera que el transporte es todo hecho por ferrocarril, cosa que no es así, y también que el transporte de una tonelada de carbonato de litio, que la transportamos solamente 90 kilómetros, tendría el mismo costo por tonelada que un transporte de cloruro de potasio que es transportado 400 kilómetros. Como digo, esto no tiene mucha importancia en los valores, por el descuento que significa y los porcentajes que se aplican, pero de todas maneras es importante clarificarlo.

Por otro lado, en las diferencias de los linderos vértices, la subsistencia e integridad del dominio exclusivo de las 28.054 pertenencias de OMA se encuentran perfectamente resguardadas. De hecho, hemos cumplido con todas las condiciones que nos aseguran aquello y que las pertenencias están a nombre de Corfo.

La reposición de linderos no tiene que ver con el resguardo de las pertenencias, sino que constituye una obligación jurídica que la ley asigna al titular. En ese sentido, en carta enviada a la Corfo hace muchos años, suscrita por quien

habla, señalé que no teníamos problemas en pagar el costo de reposición de los linderos, los que no habían sido construidos por ese organismo, pero que a este correspondía llevar a cabo el trámite judicial respectivo.

Quiero hacer algunos comentarios sobre otros aspectos que no están en el arbitraje de Corfo, pero como han sido comentados es importante que tengamos la oportunidad de aclararlos.

Respecto del uso de aguas, tenemos derechos aprobados y otorgados por la autoridad ambiental por 240 litros por segundo, lo que representa el 4 por ciento del agua de la cuenca, situación que es importante recalcar. Hemos presentado solicitudes por 300 litros adicionales, pero no los podemos utilizar, porque no contamos con las aprobaciones ambientales respectivas.

Asimismo, respecto de SCL, tenemos un tamaño diez veces superior, que es la misma proporción en la cantidad de agua de SCL y nosotros, y una cantidad muy menor en comparación con el agua total en la cuenca.

Otro aspecto que no hemos sabido explicar suficientemente dice relación con el cloruro de litio en solución, el cual ha dado mucho que hablar, razón por la que debemos tener la oportunidad de explicarlo directamente.

Al respecto, lo primero que debo señalar es que Corfo reconoce que no tenemos, de acuerdo con el contrato, limitación para vender, producir y exportar el cloruro de litio en solución, lo que también está reconocido en nuestros permisos ambientales. Lo que Corfo ha criticado es que no entiende cuál es la racionalidad económica de hacerlo, lo que quiero explicar desde nuestro punto de vista.

Lo primero que hay que entender es que el cloruro de litio en solución es un producto. Estamos hablando de que la salmuera que está en el salar -es importante hacer la diferenciación- contiene 0,18 por ciento de litio y tiene una cantidad importante de otros componentes. Lo que primero hacemos es un proceso bastante complejo, el que nos demora más de un año y nos permite concentrar en forma importante el litio, para llevarlo a cerca de 6 por ciento de concentración. Mediante procesos muy controlados y complejos se extrae más del 99 por ciento de sodio, potasio, calcio y sulfato.

Posteriormente, esa solución concentrada y purificada de cloruro de litio es llevada a una planta de producción, en la cual, a través de extracción por solventes, se extrae aproximadamente el 99,6 por ciento de boro. De esa manera, obtenemos como producto cloruro de litio en solución.

¿Por qué tenemos este cloruro de litio en solución? Porque tenemos un cliente que no requiere de carbonato de litio, sino de litio metálico, para posteriormente producir butil-litio. Para producir litio metálico, lo que necesita es cloruro de litio. Consecuentemente, si le vendo carbonato de litio, lo que tendrá que hacer es disolverlo y sacarle el carbonato, es decir, hacer una pega adicional para quedar con una solución de cloruro de litio, que es su materia prima. La producción de carbonato de litio que, en definitiva, necesita cerca de 2 toneladas de carbonato por cada tonelada de carbonato de litio producida, tiene tanto un proceso como un costo de materia prima adicional, mientras que nosotros obtenemos cloruro de litio concentrado y purificado mediante un proceso diferente, lo que implica un ahorro para nuestro cliente.

También, se han planteado dudas respecto del valor al que vendemos, lo que a continuación explicaremos de mejor forma, ya que no fuimos suficientemente claros al respecto.

En el cuadro que tienen a la vista en estos momentos aparecen las ventas en el primer trimestre por tonelada de litio, en el que se observa que el carbonato de litio se vendió a 29.400 dólares la tonelada. Si hacemos el mismo ejercicio, por el contenido de litio efectivamente contenido en nuestras soluciones de cloruro de litio concentrado y purificado, el valor es de 28.200 dólares la tonelada. Es básicamente el mismo valor, pero nos cuesta menos hacerlo, lo que favorece a nuestro cliente. Entonces, claramente hemos desarrollado una oportunidad, la sinergia de no hacer cosas que con posterioridad se deberán deshacer, lo que de alguna manera nos ha permitido un margen mayor para acceder a un mercado al que no habríamos podido acceder consecuentemente.

Otro asunto que no está en el arbitraje dice relación con la reinyección de lo extraído originalmente. De acuerdo con nuestros estudios de impacto ambiental, contamos con las autorizaciones correspondientes para extraer una cantidad y reinyectarla. De hecho, estamos reinyectando del orden del 18 por ciento de lo extraído originalmente. Asimismo, hacemos un seguimiento claro de dónde reinyectamos, por nuestra obligación de demostrar que esa reinyección va de vuelta al yacimiento y que puede volver a ser utilizada.

Respecto de las pertenencias mineras, también ha habido clarificaciones. Hemos explorado tal como lo hace cualquier empresa minera, y el Código de Minería nos permite tener concesiones de exploración de propiedades mineras por dos años, pero si no vemos que tienen condiciones para seguir trabajando, las dejamos.

En la actualidad, el total de nuestras concesiones mineras en la comuna de San Pedro de Atacama es del orden de 300.000 toneladas efectivas. Hay duplicaciones por sobreposiciones de protección y otras cosas, pero las hectáreas efectivas son del orden de 300.000 hectáreas. Si uno compara en la misma comuna cuántas hay de terceros, aquellos tienen del orden de 500.000 hectáreas. Corfo había dado una cifra del orden de un millón de hectáreas, lo cual no corresponde. Esos son datos del Sernageomin.

Para terminar, sin tratar de repetir lo que he dicho, hemos desarrollado este proyecto a partir de 1993, cuando había otras empresas que no pudieron o no quisieron hacerlo. Después de siete años de estudio no hubo otra empresa que lo quisiera hacer en esas condiciones. Incluso, se nos impusieron condiciones adicionales, que fueron las producciones mínimas para pago. Tomamos muchos riesgos, realizamos inversiones, hicimos desarrollos tecnológicos importantes en el país y logramos posicionar a Chile como un líder en la industria del litio.

Hemos desplegado un amplio desarrollo comercial; damos empleo a cerca de 3.300 trabajadores directos e indirectos; operamos con una gestión ambiental importante; tenemos un desarrollo social en la zona, que siempre podemos mejorar, pero lo hemos trabajado y es reconocido por muchas de las comunidades, que son nuestros vecinos.

Desde el inicio del contrato hemos mantenido una comunicación directa y continua con la Corfo y, tal como lo hemos comentado en el proceso arbitral, se demuestran las continuas respuestas a las inquietudes que tuvieron, las visitas que se hicieron permanentemente al salar y el

entendimiento que ellos tuvieron durante estos 22 años de proyecto.

Nos sentimos tranquilos porque hemos respetado el contrato, hemos cumplido con nuestras obligaciones y hemos hecho un aporte importante a Chile y a Corfo, en particular. Una vez iniciado el arbitraje también hemos colaborado, y vamos a seguir colaborando completamente con lo solicitado. Asimismo, concurrimos a esta instancia inmediatamente que recibimos la invitación respectiva.

También, comenté que solicitamos un arbitraje para ver el período completo, que demuestra mejor cómo se ha ejecutado el contrato en su totalidad.

Por último, como se lo hemos dicho clara y públicamente a Corfo, nuestro mayor interés es seguir colaborando y desarrollando este gran proyecto.

El señor **ROBLES** (Presidente).- Tiene la palabra la diputada Yasna Provoste.

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- Señor Presidente, el gerente de Soquimich dijo que se sentía orgulloso de los estándares ambientales. Me gustaría saber si también se siente orgulloso de los estándares de seguridad, porque los dirigentes de los trabajadores de Soquimich, a quienes recibimos en esta comisión, nos compartieron una visión muy distinta, muy lejos de sentirse orgullosos de aquello.

Además, el señor De Solminihac, en su exposición, se refirió latamente a la instalación de los linderos. Tengo inquietud en conocer si eso estaba contemplado en el contrato que suscribieron con Corfo. Ahora, si se instalaron algunos hitos de linderos, ¿esos están debidamente identificados?

A propósito de la lámina 10 de la presentación, me gustaría preguntarle si esos cálculos están referidos sobre las ventas

a empresas no relacionadas o sobre las ventas a empresas relacionadas. ¿Qué dice el contrato vigente con la Corfo respecto de este punto? ¿El contrato se modificó de acuerdo con la legislación vigente?

Ahora bien, en la comisión recibimos a la ministra de Minería y al vicepresidente de la Corfo. La ministra fue categórica al señalar que ustedes debían pagar *royalty* minero. Al respecto, me gustaría saber si han comenzado a pagar por dicha regalía.

Por su parte, el vicepresidente de la Corfo se refirió a lo importante que es lindar la propiedad con los vecinos, y nos señaló que eso formaba parte del contrato. Pero el señor De Solminihac nos plantea ahora una situación distinta y me gustaría que esto se precisara.

Respecto la última lámina que presentó nuestro invitado, me gustaría saber si las pertenencias mineras están debidamente identificadas en los contratos, y de las que están acreditadas en los contratos, saber si existe concordancia con las que informó Sernageomin. Porque una cosa es lo que el señor De Solminihac contrató con la Corfo y, otra, es lo que dice Sernageomin.

En la Comisión de Minería y Energía hemos visto que la responsabilidad de llevar a cabo los linderos es de quien hace ocupación de esas pertenencias y no veo por qué en este caso podría ser la excepción.

El señor **ROBLES** (Presidente).- Tiene la palabra el señor Patricio de Solminihac.

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Señor Presidente, en primer lugar, en relación con nuestro orgullo por la seguridad, debo decir que sí estamos tremendamente orgullosos, y así lo hace ver cualquier medida objetiva.



Los dirigentes a los que hace referencia la diputada Provoste, que son escasa representación, tienen una visión muy sesgada en contra de la empresa, por razones históricas.

Nuestros índices de seguridad son significativamente mejores que el promedio de la minería; han tenido una evolución en los últimos años tremendamente importante y buena, tanto en índices de frecuencia y de frecuencia combinados, considerando a trabajadores propios y a contratistas. Gracias a Dios, no hemos tenido accidentes fatales desde 2010, en 2009 en el salar. En conjunto con nuestros sindicatos, con toda la organización, con los comités paritarios hemos hecho un trabajo importante. No por haber llegado a cierto nivel podemos sentirnos tranquilos; por eso que hacemos un trabajo diario para mantener ese nivel, ya que en un minuto se puede perder todo.

Como dije, sí estamos orgullosos de nuestra seguridad, seguridad que la hemos demostrado en todas nuestras operaciones y en los resultados que diariamente alcanzamos. Desde que soy gerente general -no hace mucho- he tenido una especial preocupación y dedicación por la seguridad. Visito mucho las faenas, que es parte de lo que me gusta, de lo que encuentro importante y responsable- estoy con los trabajadores, quienes pueden constatar que siempre, mi primer tema, es la prevención de riesgos. Así es y así se puede demostrar.

En relación con los linderos, y si estos están considerados en el contrato con Corfo o no, la obligación es bastante clara, toda vez que nos exige proteger la propiedad minera arrendada a Corfo. No hay ninguna especificidad en cuanto a construir nuevos linderos fuera de los que estaban considerados originalmente.

No soy abogado, no soy experto en derecho minero, pero de todo lo que hemos revisado y de las largas conversaciones que llevamos a cabo con la Corfo durante procesos anteriores, los linderos que no se construyeron originalmente no compromete la propiedad minera. La propiedad minera está establecida y esa es; para poder mantener la propiedad minera, no es estrictamente necesario construir un lindero que no fue posible construir originalmente -como en este caso- por inaccesibilidad por parte de la Corfo.

Ese es un tema del arbitraje; está siendo discutido, la Corfo ha tenido sus argumentaciones, nosotros las nuestras y tendremos que esperar la definición del árbitro al respecto. En nuestra opinión, en el proceso arbitral ha quedado bastante claro el tema.

Repito, eso no significa que no estemos dispuestos a financiar la construcción de linderos que no fueron contruidos originalmente, si así se determina.

Sobre la presentación de la página 10, respecto de si se trata de precios de venta de empresas relacionadas o no relacionadas, como lo indica el gráfico, están los dos: por un lado, en las barras, están los volúmenes de venta a relacionadas y los volúmenes de venta a no relacionadas. Por otro lado, en las curvas, figuran los promedios de venta a relacionadas y los promedios de ventas a no relacionadas. O sea, están los dos indicados.

Nuestra posición, y este es el tema más importante que tiene el arbitraje, Corfo establece que el acuerdo literal del contrato de 1993 dice que para calcular las rentas debería usarse el precio de venta solo a las empresas no relacionadas.

Nosotros argumentamos que en 1997, cuando comenzamos a vender -como se puede observar en el gráfico de la página 10-, las ventas no relacionadas iban a ser muy pequeñas; en consecuencia, podían no representar el precio del mercado, lo cual constituye el espíritu del contrato.

La Corfo realizó un estudio que demoró un año y durante dicho periodo no aceptó las facturas. Posteriormente, terminó el estudio y estableció por escrito, en un documento que está en los anexos, que sí usaríamos los precios relacionados y no relacionados. Luego, nos envía una carta aceptando las facturas, dice: "Sí, ya ha sido calificado, luego, aceptamos las facturas."

La señora **PROVOSTE**, (doña Yasna).- ¿Al respecto hubo una modificación?

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Se realizó el acuerdo mencionado, pero no hubo una modificación formal del contrato. Aquel es el tema del arbitraje, el cual argumentamos y que, nuevamente, será una materia que el árbitro tendrá que determinar.

Como dije, argumentamos que habiendo llegado a un acuerdo, habiendo tenido la lógica del contrato, habiéndolo hecho durante 20 años, en 60 trimestres, y habiéndolo aceptado la Corfo, era suficiente para tener un entendimiento de que así era. Pero, efectivamente, no fue modificado el contrato formalmente, como contrato, pero sí sobre la base de estos acuerdos, situación que el árbitro tendrá que determinar.

Por último, quiero agregar una materia que mencioné y que es muy importante: si usted aplica al periodo completo la teoría de la Corfo, hemos pagado de más. Es decir, queda demostrada nuestra buena fe, de lo contrario, hubiésemos aplicado solo ventas a no relacionadas, pero en el periodo

completo y no solo en los últimos cinco años que hemos pagado 500.000 dólares de más.

Eso es cuanto puedo decir respecto de la tercera pregunta.

La cuarta consulta se refiere al *royalty* minero que, imagino, es respecto del impuesto específico a la minería. Desde el comienzo de la entrada en vigencia de la ley, hemos pagado el impuesto específico a la minería de todos los productos que se producían en el salar de Atacama, es decir, del cloruro de potasio, sulfato de potasio y ácido bórico, entre otros, pero no pagamos por el litio debido a nuestra opinión e entendimiento y, también, la del Servicio de Impuestos Internos. En otras palabras, el impuesto específico a la minería no se aplicaba a los productos no concesibles. En consecuencia, no pagamos dicho impuesto, como no lo pagó tampoco el otro productor de litio durante cinco años.

Finalmente, el Servicio de Impuestos Internos dictó una nueva interpretación, en la cual dijo: "Mire, está bien, es efectivamente claro que no se paga por los productos no concesibles; sin embargo, ustedes están con un contrato de la Corfo.". En este sentido, el Servicio de Impuestos Internos realizó un análisis que indicó que deberíamos pagar. Por lo tanto, pagamos no estando de acuerdo, pero nos reservamos el derecho de reclamar para que sean los tribunales tributarios quienes finalmente decidan.

Desde un comienzo, pagamos todos los productos; en el caso del litio no se pagó, como nadie lo hizo, y el Servicio de Impuestos Internos, tras revisarnos en muchas oportunidades, lo aceptó por tratarse de un producto no concesible. Luego, cambió su visión y lo tuvimos que pagar. Como dije, claramente, tenemos el derecho de reclamar y que los tribunales tributarios decidan.

En cuanto a la consulta sobre las pertenencias mineras, en primer lugar, quiero clarificar que un tema lo constituyen las pertenencias OMA de la Corfo, que están completamente identificadas en el contrato y que tienen distintas características. Primero, existen las pertenencias que podemos explotar, que son del orden de unas 16.000, y otras a las que hacemos seguimiento, que podemos explorar, pero no explotar, a pesar de que estamos encargados de resguardarlas, lo cual da un total de cerca de 28.000 pertenencias. Dichas pertenencias están perfectamente identificadas y calzan con lo que dice la Corfo y Sernageomin, por lo tanto, no hay ningún inconveniente al respecto.

Ahora, lo que de alguna manera se comentaba y quisimos aclarar se refiere a las pertenencias mineras que tenían otros jugadores al exterior de las pertenencias OMA. Cabe recordar que hace tiempo el Comité de Sales Mixtas identificó este potencial y solicitó un área muy grande de propiedades mineras, las cuales, posteriormente, la Corfo decidió concentrar solo en la parte del núcleo, la parte central. Por lo tanto, toda la zona exterior quedó franca, y fue pedida por distintas empresas, entres las cuales estamos nosotros; se criticó que la Corfo había pedido muchas pertenencias mineras, que fue un poco lo que tratamos de mostrar: sí hemos pedido, sí hemos explorado y cuando no encontramos que tiene potencialidad, nuevamente las dejamos francas y otros las piden. Incluso, en los diarios se dio a conocer que dejamos una parte del norte, la cual tomó una empresa *junior* extranjera. Esa es la respuesta.

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

Quiero formularle algunas consultas.

Estoy consciente de que le ha correspondido asumir un periodo en el cual la empresa está heredando una cantidad de temas graves de distintas índoles.

El exgerente Patricio Contesse, un alto ejecutivo, está formalizado por delitos tributarios junto a más de 110 personas, por emitir boletas sin haber prestado servicio alguno. También, la empresa se involucró en una licitación pública para la explotación de litio, la cual derivó en que hoy altos funcionarios de gobierno están formalizados y por formalizar, lo cual constituye un problema bastante serio desde el punto de vista de nuestro país y del cuidado de los recursos.

Asimismo, la empresa también se encuentra involucrada en el caso llamado Cascadas, además existen demandas arbitrales con la Corfo, a fin de poner término a contratos de arrendamientos de pertenencias mineras y del proyecto del salar de Atacama.

Por otra parte, en la prensa se ha generado un cuestionamiento, dado que usted fue director de la Corfo durante el gobierno del Presidente Piñera.

El señor **DE SOLMINIHAC**.- No, nunca.

El señor **ROBLES** (Presidente).- En el marco del tema en investigación, nos parece que su experiencia tiene que esclarecer una serie de temas que para nosotros son muy importantes.

Por ejemplo, durante mucho tiempo se nos ha informado que los productos que exportaba su gerencia no han sido fiscalizados, ni por Aduanas, ni por la Cchen, ni por instancias que debieran fiscalizar. Recién el año pasado empezaron con alguna fiscalización.

Me llama la atención cuando a una empresa de estas características no se le fiscaliza; normalmente, uno piensa que algo extraño está ocurriendo. En ese sentido, quiero preguntar cuál es la mirada que han tenido durante todo este tiempo, desde el punto de vista del autocontrol.

Durante noviembre de 1993, durante 1996, la sociedad Soquimich potasio, o sociedad salar, manifestaron pertenencias en distintos lugares, superponiéndose a las pertenencias de propiedad del Estado de Chile arrendadas por ustedes. Después, las incorporaron a su patrimonio.

Desde el punto de vista minero, cuando hay superposición, si el titular no alega respecto de la pertenencia afectada, al final conduce a la extinción de la pertenencia anterior, en este caso, las de la Corfo parte de ese tiempo.

Posteriormente Soquimich devolvió las pertenencias en 2002; sin embargo, se generó un proceso en que uno tiende a pensar que Soquimich, en conocimiento de que tenía un contrato, tenía que cuidar las pertenencias de la Corfo, pese a lo cual no lo hizo, sino que las puso a su nombre.

Usted tiene un precedente de si el directorio de la sociedad avaló esta conducta, es decir, cuál fue la posición del directorio, del gerente de ese periodo, respecto de que la sociedad pretendiera hacerse dueño de las pertenencias, un tema complejo desde nuestra perspectiva.

Ahora bien, tras revisar el contrato, mi mirada es que el contrato establecía que todas las actividades y prospecciones debían ser supervigiladas por Soquimich, tanto en las pertenencias mineras como en los pozos de agua de toda la comuna de San Pedro de Atacama, no solamente en el sector al que usted se refiere. Ahí hay un problema de interpretación. Si se interpreta desde el punto de vista de la empresa, se

concluye que es solo donde está el núcleo. Sin embargo, si se hace desde el punto de vista del Estado, abarcaría toda la comuna, que era el objetivo de la Corfo en ese momento. Quiero saber su opinión de eso.

Asimismo, usted ha reconocido que la empresa exporta soluciones de cloruro de litio, que nosotros denominamos salmuera. En toda la discusión ha figurado que exporta salmuera. De hecho, lo que consigna Soquimich en la aduana, es la exportación de salmuera. He revisado el contrato -me he hecho asesorar por abogados- donde se dice que se autoriza a Codelco a producir y a comercializar todo y cualquier compuesto de litio, producto y derivado de litio, de una o más salmueras. Sin embargo, no establece que se puede exportar salmuera, pero queda claro que han exportado salmuera, no cloruro de litio como usted planteó.

El cloruro de litio tiene una composición muy particular, es 50 y 50 por ciento, sin agua, solo cloruro de litio. Me llama mucho la atención y, por lo tanto, quisiera que me explicara bien. La verdad es que el contrato no plantea lo que indica la lámina. ¿Se ha consultado a algún ejecutivo de la Corfo para exportar salmuera? ¿Hay alguna comunicación formal con la Corfo en que le hayan notificado que iban a exportar salmuera? El objetivo del contrato era darle valor agregado y procesos: carbonato de litio e hidróxido de litio. No entiendo por qué nosotros no podemos exportar butil-litio, de ser necesario. ¿Por qué no lo exportamos directamente y lo hacemos con un socio en Chile?

Respecto de los contratos que tienen con la Corfo y el impuesto que hay que pagar en Chile, ¿tienen algún cálculo de cómo se paga el contenido de litio que está en la salmuera? No entiendo cómo se calcula el costo y la cantidad de litio



que pueden exportar. Nadie controla ni sabe cuánto litio tiene esa salmuera en términos formales. He pedido la información de los últimos diez años, pero nadie lo calculó.

Tampoco está claro cuánto litio reinyectan en las soluciones. No hay ninguna medición. Por lo que entiendo, si exportan salmuera concentrada de litio, no estarían reinyectando, sino sacando. Quiero entender bien ese proceso.

¿Se ha fiscalizado el contenido material de los embarques? De ser así, ¿desde cuándo? De acuerdo con la información que tengo, ni Aduanas ni la Cchen ni ningún otro organismo del Estado ha fiscalizado, sino que simplemente han recibido los reportes que ustedes hacen, pero no ha habido fiscalización.

Hace algún tiempo, apareció en las noticias que la fábrica china Ganfeng procesa salmuera para producir carbonato e hidroxilo de litio. Se nos informó que lo que producen es empaquetado en sacos con el logo de Soquimich. Eso me hace pensar que Soquimich desarrolla el proceso del hidroxilo y del carbonato allá y no acá.

Asimismo, la empresa intervino legalmente y se opuso al proyecto que la sociedad Rockwood presentó en el Servicio de Evaluación Ambiental (SEA), consistente en modificaciones y mejoramientos del sistema de pozos de evaporación solar en el Salar de Atacama, argumentando que el estudio de impacto ambiental presentado tenía una débil línea de base en las áreas sensibles del salar, un escaso sustento técnico en relación con las variables hidrogeológicas y bióticas relevantes, y la ausencia de herramientas de gestión ambiental. Eso señaló el documento que Soquimich presentó para debatir la solicitud de Rockwood. Sin embargo, al tiempo después, hubo un acercamiento entre las dos empresas, y Soquimich desistió.

Cuando se hace una presentación ambiental, se entiende que las condiciones ambientales no cambian de la noche a la mañana. Cuando cambia la posición y, por lo tanto, se retira la demanda, algo hay que hace que se retire y Rockwood continúe con su camino. Me parece muy bien que Soquimich defendiera al medio ambiente, ya que hemos visto cómo la extracción de litio impacta en los salares. Este no es como otros minerales de pertenencia sólida que están claramente medidos, sino que los distintos componentes se movilizan cuando se extraen de uno u otro lado. Esa es una información clara que hemos recibido. Entonces, quisiera conocer la razón por la cual desistieron. ¿Cuál fue el acuerdo? ¿Hubo algo formal por escrito? No he tenido acceso a esa información. En caso de que haya un acuerdo firmado por Soquimich al respecto, agradeceré que lo dejen a disposición de la comisión.

Uno de los elementos del mercado es la competencia. Por lo tanto, uno debiera pensar que cuando dos empresas -Rockwood y Soquimich- tienen posibilidades de competir, debieran hacerlo. Sin embargo, se nos ha informado que existe una sociedad entre Soquimich y Rockwood para la explotación de bischofita, que es uno de los productos del salar que la convierte, prácticamente, en una empresa monopólica. Sin embargo, esto no ha sido fiscalizado ni por el Tribunal de la Libre Competencia ni por otro ente estatal, lo cual me llama la atención.

Al leer la prensa, uno se pregunta por qué razón Soquimich hace aportes a políticos y a otras actividades de esa área. En este momento, hay personas de distintas corrientes políticas que están siendo evaluadas. Ha sido tan transversal que uno tiende a pensar que la empresa requiere de cierta

benevolencia para poder resolverlo. Se nos ha informado que, incluso, los directores del Trabajo habrían estado bajo la influencia de Soquimich. Se planteó que en la Corte Suprema habría dictámenes respecto de prácticas antisindicales. De hecho, la baja representación de los sindicatos que usted mencionó, se debe a que ha habido una práctica antisindical muy fuerte en términos de negarles la posibilidad de filiación, cualquier persona que se acerca a afiliarse es despedida, y aquellos que se sienten representados por el sindicato, rápidamente, son llamados por la gerencia. Desde el punto de vista público, es una empresa que no ha tenido buenas prácticas, y eso me gustaría consultarlo. Entiendo que es un tema complejo.

A muchos de nosotros lo que más nos preocupa es que el litio es una de las riquezas de Chile del futuro. Hemos visto el crecimiento de los precios, sobre todo en el último tiempo, en forma exponencial. Un profesor vino a contarnos sobre el desarrollo de esta empresa en Chile.

Dado que Soquimich es una empresa con accionistas chilenos, me gustaría saber por qué no ha desarrollado la industria de baterías de litio o componentes que le den un mayor valor agregado a nuestros minerales en el país. Al final del día, estamos igual que en el caso del cobre, con una gran cantidad de explotación y de exportación de concentrados de tierra más que de productos con valor agregado.

Veríamos con distintos ojos a una empresa chilena que entregara valor agregado a un producto con el fin de desarrollar la industria en nuestro país, no que lo exporte como un producto primario.

Tiene la palabra el señor Patricio De Solminihac.

El señor de **DE SOLMINIHAC.**- Señor Presidente, agradezco todas las preguntas porque nos dan la oportunidad de presentar nuestra visión.

En primer lugar, a modo introductorio usted hizo una referencia a los momentos que ha está viviendo SQM, que sin lugar a duda son complicados; también hizo referencia a la situación de ejecutivos que estarían formalizados. Pero quiero clarificar que es solamente uno el ejecutivo formalizado, el señor Contesse, exgerente general. No hay otro.

Claramente, ha sido una situación difícil que la compañía ha debido enfrentar, pero lo hemos hecho. La condición que puse para aceptar ser gerente general, en marzo del año pasado, primero, fue que me apoyaran todos los accionistas; segundo, que íbamos a hacer un apoyo total a las investigaciones de todos los entes que estaban investigando, tanto en Chile como en el extranjero; tercero, que íbamos a sacar a la compañía adelante y necesitaba el apoyo del directorio para eso, cosa que ocurrió.

Permítanme contarles una infidencia personal. Mi señora siempre dijo que estaba en el momento inoportuno y en el lugar inoportuno, pero, bueno, había que responder. Ha sido duro, pero hemos salido adelante.

En relación con el primer tema que usted tocó, no voy a justificar cosas que se hicieron o no se hicieron, no tengo por qué hacerlo, y está en el proceso de investigación. Habrá responsabilidades personales que tendrán unos y otros que asumir, pero como compañía hemos tenido un total apoyo al Servicio de Impuestos Internos. Le hemos entregado toda la información que nos han pedido, de forma rápida y oportuna.

Hemos entregado camiones con papeles. No me quejo, es nuestra obligación hacerlo.

Lo mismo hemos hecho con el Ministerio Público, con la participación de muchos de los nuestros, incluido yo, en declaraciones, entrega de información permanentemente, todas las semanas, y lo vamos a seguir haciendo.

También en el caso de la Superintendencia de Valores y Seguros y con las instituciones que nos supervigilan en Estados Unidos, el SEC y el DOJ.

En ese sentido, apoyo total a las investigaciones y que pase lo que tenga que pasar.

En segundo lugar, hemos hecho mejoras significativas en todos los sistemas de control. De acuerdo con la ley de responsabilidad legal de la empresa, teníamos nuestros modelos de prevención; estaban certificados. Los hemos perfeccionado. Se hizo un comité especial de gobierno corporativo a nivel del directorio. Se han hecho sistemas de aprobación doble en todos y cada uno de los gastos; se han hecho sistemas de aprobación de los gastos y presupuestos del gerente general revisados por el comité y directorio una vez al trimestre. Hemos hecho muchas cosas; hemos fortalecido nuestra distribución y acciones del código de ética. No es fácil, pero estoy convencido de que vamos por el camino correcto.

El segundo tema al que usted hizo referencia fue el CEOL. Ha habido una larga investigación, que no ha terminado aún, así que no puedo adelantar nada, pero hemos entregado todo lo relacionado con nuestra participación. Cometimos un error administrativo, porque en lugar de contestar una cosa contestamos otra, luego pasó todo lo que conocemos, pero nos sentimos tranquilos porque no hemos hecho nada impropio.

Es verdad que cometimos un error administrativo al no contestar todas las preguntas. Lamentablemente, no nos dimos cuenta, y tampoco lo hizo el Ministerio de Minería en su relación inicial.

Estamos muy tranquilos, y así lo hemos hecho ver al Ministerio Público que está investigando, porque no hemos hecho nada impropio al respecto.

El tercer elemento que usted cita es Cascadas, que no lo voy a comentar porque no lo conozco ni me interesa. Eso no tiene nada que ver con SQM. Es un accionista de SQM que tiene otro sistema y es completamente independiente.

Como gerente general de SQM no tengo idea, y tengo muchos otros problemas a los que debo dedicarme que concentrarme en lo relacionado con las Cascadas.

Tampoco voy a hacer un juicio, porque no sé si está bien o mal, pero lo que no me gusta -tal vez haya razones- es que lo pongan en el mismo saco de SQM.

SQM tiene muchos otros accionistas; el 70 por ciento fuera de los accionistas de Cascadas, tanto chilenos como extranjeros. Tiene tenedores de bonos que han confiado e invertido en la compañía, y es a ellos a quienes nos debemos como administración.

Usted también hizo referencia a la demanda arbitral de Corfo. No voy a comentar más al respecto porque ya lo hicimos acá y hemos planteado nuestra posición.

Asimismo, hizo referencia a algún tipo de conflicto de interés que yo personalmente podría haber tenido, y le reconfirmo que no lo tengo, que no he participado en nada.

Otro tema que planteó fue clarificar los procesos de fiscalización. Nuestra compañía ha sido fiscalizada permanentemente en todos los frentes. Podemos sacar una

estadística de las veces que nos ha visitado la Dirección del Trabajo, Salud, Sernageomin y la Corfo, como contraparte en este contrato, durante estos 20 años. Tuvimos reuniones, hay intercambio de cartas importantes en las que se discutieron los temas. Es decir, ha habido fiscalización, pero claramente, por razones obvias, se ha intensificado tremendamente en los últimos años.

Hace algunos días, junto a Pauline De Vidts, hacía cálculos y nos dimos cuenta de que estamos recibiendo a dos servicios a la semana en cada una de nuestras instalaciones. No puedo creer que haya otra compañía en Chile que tenga esa cantidad de fiscalizaciones.

Por suerte, hemos podido responder -obviamente, no somos perfectos- y nos dejan recomendaciones para mejoras, que las hemos tomado y hecho.

Señor Presidente, le puedo asegurar que hemos sido fiscalizados permanentemente y en los últimos tiempos más que nunca.

Tenemos sistemas de autocontrol, que ya los comenté, primero, en términos generales y, segundo, en términos específicos, tanto en nuestras áreas de responsabilidades de medio ambiente como de cumplimiento.

Hemos formado un área nueva especialmente de cumplimiento, con un grupo importante de nuevos funcionarios que están dedicados a asegurar el cumplimiento. Creo que son necesidades adicionales por los tiempos que han pasado.

Después, usted hizo referencia a la superposición de 1993, que fue arreglada en 2012. Debo clarificar cómo fue esto. Creo que la explicación que le dimos a la Contraloría General de la República, cuando ocurrió esa denuncia, fue especialmente entendida por la Contraloría, en el sentido

que a poco andar del proyecto nos dimos cuenta de que Corfo había cometido un error, debido a que, cuando no quiso seguir con las pertenencias exteriores, que no había entregado en el contrato, se equivocó en la escritura y cambió una cifra. No recuerdo en este momento los números de esas pertenencias, pero, por ejemplo, si terminaban en 76, Corfo puso 67, lo cual hizo que, en lugar de renunciar a las pertenencias correctas, renunciara a otras.

En ese tiempo éramos socios con Corfo, de modo que en conjunto decidimos buscar una protección mientras se aclaraba ese error. Había que asegurarse de proteger esa área, y eso fue lo que hicimos. Le enviamos una carta a Corfo, que firmé yo mismo, diciéndole que teníamos plena disposición para devolver esas pertenencias, en ese mismo momento o en el que quisiera, y así fue. Esa fue una labor de protección por parte nuestra ante un error que la Corfo cometió cuando liberó esas pertenencias. Lo que hicimos fue protegerlas y manifestarle a Corfo que les pertenecían. Esas pertenencias no han vencido, hay que clarificarlas y eso es lo que la Corfo está haciendo. En consecuencia, eso fue completamente clarificado, tanto con la Corfo como con la Contraloría.

Hubo un segundo problema, que se clarificó mucho más rápido; lo comento para que no existan dudas. Se trata de lo siguiente: cuando una persona pide propiedades mineras con el nuevo sistema y se solicita el área correspondiente quedan montadas pequeñas porciones, a las que se denomina demasías. En esos casos, lo que se debe hacer es pedir el área completa y posteriormente descartar la demasía. Eso fue lo que hicimos, puesto que es parte del proceso de propiedades mineras, así es que en ese aspecto nos sentimos muy tranquilos. Corfo no ha planteado esa materia en el



arbitraje, sino que se siente tranquilo al contar con la propiedad y con la seguridad sobre toda la propiedad minera OMA que recibimos en arriendo.

La siguiente consulta que se hizo fue si las obligaciones establecidas en el contrato de arrendamiento de esa propiedad minera estaban referidas solo a esta o a toda la comuna. En nuestra opinión, claramente se referían a ese arrendamiento. La comuna es tremendamente grande y hay muchas otras actividades que también realizamos. Por ejemplo, en la comuna estamos explorando cobre en un lugar que no tiene nada que ver con el Salar de Atacama; son otras actividades que realizamos, tal como las hacen BHP u otras empresas mineras, de manera que es un tema distinto. Tenemos nuestras obligaciones claramente definidas con la Corfo, las que hemos trabajado en conjunto durante veintidós años.

En relación con la exportación de salmuera, a mayor abundamiento de lo que comenté en la presentación, no quiero entrar a defender un problema semántico, respecto de si un producto se llama salmuera o solución. Lo importante es la especificación del producto, es decir, cuál es su especificación química. En ese sentido, si se examina la especificación del producto que exportamos, se puede concluir que este es radicalmente distinto al de la salmuera, al recurso natural, pues es un producto que ha pasado por un complejo proceso de purificación y de concentración, de modo que, en nuestra opinión, se trata de un producto que se enmarca dentro de su definición; tiene un determinado valor agregado, que no es menor desde el punto de vista del desarrollo tecnológico y de procesos, ya que, si se hace mal, se produce algo que realmente no sirve.

En relación con su consulta específica sobre el butil-litio, nuestra compañía desarrolló la tecnología para producirlo y obtuvo una patente para ese mismo fin. El butil-litio es un organolitio muy complejo, que en cualquier contacto con el aire explota. Su uso mayoritario corresponde al de un catalizador en polímeros en la producción de caucho sintético, que es etileno butileno, y se usa también en la industria farmacéutica.

Por lo tanto, cuando examinamos la posible ubicación de una planta para producirlo, concluimos que debería estar muy cerca de los centros de consumo final, ya que, de otra manera, el costo de transporte sería muy alto y se tornaría imposible debido a su peligrosidad. En consecuencia, construimos una planta en Bayport, Texas, la que nos costó mucho poner en operación. Nos demoramos muchísimo en hacerla andar, el proceso era tecnológicamente muy complejo, pero produjimos butil-litio, el que empezamos a vender a los dos grandes fabricantes de neumáticos que usan ese producto en Estados Unidos de América, así como a algunas compañías farmacéuticas, para cuyo transporte usábamos unos carros de trenes especiales.

Sin embargo, el proyecto era tremendamente antieconómico, porque éramos muy chicos y nos costaba mucho mantener en esa zona un complejo industrial con una economía de escala competitiva. Eso nos llevó a salirnos de ese negocio y a concentrarnos en otros, en los cuales podemos tener un margen positivo.

Digo esto para demostrar que hemos hecho hartas cosas: hemos buscado la manera de desarrollar nuevos negocios y de agregarle más valor a nuestras operaciones, lo que hemos demostrado fuertemente con nuestros productos grado batería,

con la influencia que hemos tenido en el desarrollo de las baterías de litio, especialmente en la industria de los cátodos.

La siguiente pregunta fue cómo se paga el litio que está dentro de la salmuera. Como expuse en mi presentación, si se examina el valor en el cual estamos vendiendo el contenido de litio, resulta que al final es el mismo, es decir, estamos pagando a Corfo lo que corresponde, al igual que si vendiéramos carbonato, pero vendemos más. En consecuencia, a Corfo le va mejor, porque de otra manera no lo podríamos vender. Vendemos cloruro de litio porque la persona que lo va a usar necesita ese producto en particular. Si le vendo carbonato de litio, se vería en la necesidad de disolverlo para transformarlo en cloruro de litio.

En relación con la pregunta que se formuló con posterioridad y que está ligada con esto, mi respuesta es que jamás hemos echado nada en nuestros sacos, no le compramos nada a Ganfeng, de modo que esa información está equivocada. Le hemos vendido a Ganfeng desde hace bastante tiempo, he estado en sus plantas, tal como también he visitado las de la mayoría de nuestros clientes, y nunca les hemos comprado nada. Les hemos vendido y he visto su planta de litio metálico y de butil-litio.

En relación con la pregunta sobre cómo pagamos los impuestos, obviamente que en el caso del cloruro de litio tenemos un margen mejor, de manera que pagamos más impuestos, porque lo vendemos a cerca de 28.500 dólares por tonelada de litio equivalente, lo mismo que el carbonato, pero nos cuesta menos, porque no gastamos el carbonato de sodio, que es la ceniza de soda para poder producirlo. En consecuencia, tenemos mejor margen y pagamos más impuestos.

Respecto de la reinyección y la información, siempre hemos informado sobre las reinyecciones a través de nuestros informes, porque debemos hacerles seguimiento ambiental; es nuestra obligación hacerlo. También, hemos hecho un balance de litio, que hemos entregado a la Cchen, que muestra el detalle de los balances de litio en cada una de sus formas, y la venta de esa solución o salmuera de litio no tiene nada que ver con el balance; están en el balance y existe otro producto, que es el que resta y que se reinyecta, como efectivamente se ha hecho.

En relación con la fiscalización del material embarcado, como lo he comentado, hemos sido permanentemente fiscalizados, la gente de la Cchen ha visitado muchas veces la operación, ha visto lo que hacemos y en el último tiempo, como también lo señalé, hemos sido mucho más fiscalizados.

En cuanto a la consulta sobre Rockwood, creo que es una muy buena pregunta, puesto que en SQM nos preguntamos lo mismo y en todo momento. La razón por la cual nos opusimos - usted leyó parte de los argumentos de nuestra oposición, y eso en algún momento fue también malinterpretado- no fue porque no quisiéramos que Rockwood produjera más y ejerciera competencia; en ningún momento. Quiero ser muy claro en ese sentido. Nuestra preocupación consistía en que estamos sujetos a determinados requerimientos de la autoridad ambiental, y en virtud de ello estimamos que la forma en que fue aprobada la resolución de calificación ambiental de Rockwood hacía que nuestros requerimientos se vieran afectados, no por culpa nuestra, sino que, eventualmente, por la de ellos. Y eso nos hizo oponernos.

Pero eso no tiene nada que ver con que seamos más o menos competidores, sino con un espíritu colaborativo medioambiental.

El salar de Atacama -como usted ha dicho- es un sistema complejo sobre el cual se ha aprendido mucho. Entonces, mi visión era, en lugar de estar peleando, -a pesar de que en la pelea, para ser francos, no nos había ido tan bien, amén de que teníamos nuevos procesos-, mi objetivo fundamental no era ganar o perder una pelea, sino asegurarnos de que el sistema del salar de Atacama se manejara de la mejor forma posible. Y el acuerdo al que llegamos, acuerdo que fue muy simple, decía que no hablaríamos nada respecto de los temas de nuestra competencia, sino que íbamos a compartir información hidrogeológica del salar y de sus zonas sensibles, de manera no fuera cada uno con su propio modelo ante la autoridad. La idea era desarrollar un modelo mejor y más potente entre los dos. Eso es todo.

Creo que eso es un aporte público-privado, porque también nos comprometemos a compartir plenamente con la autoridad un modelo que está orientado exclusivamente a un mejor manejo ambiental del salar.

En relación con la pregunta sobre bischofita, hace mucho tiempo que acordamos hacer una empresa conjunta para comercializarla, porque había muchos otros supresores de polvo y estabilizadores de camino. Esto quiero dejarlo bastante claro. No se trata de que haya un tremendo mercado de la bischofita; no es así. La bischofita participa de un mercado que es para suprimir el polvo. Hay muchos productos como la bischofita: algunos son mejores; otros son más caros o más baratos, y todos compiten en un mercado muy amplio para suprimir el polvo, fundamentalmente en faenas mineras o

agrícolas, y para estabilizar caminos donde no se quiere asfaltar, si es que se quiere una solución más barata: Es decir, existen muchos otros tipos de sales con los cuales competimos.

En definitiva, acá no hay una estructura de monopolio; como los dos éramos productores de bischofita, decidimos ponerle empeño e invertir en investigación y desarrollo del un mercado. Nos resultó medianamente, porque es un volumen relativamente pequeño, y operamos durante un tiempo.

La Fiscalía Nacional Económica recibió una denuncia, que está investigando. Hemos respondido a sus consultas y la Fiscalía tendrá que tomar una decisión. Nosotros estamos abiertos a los resultados de la investigación. No es un tema que nos preocupe, porque -como señalé- es un mercado muy pequeño en materia de control de polvo y la estabilización de caminos.

Finalmente, usted terminó sus preguntas con algunos comentarios que dicen relación con el efecto de aporte. Como compañía, creo que lo hemos hecho siempre bien, a pesar de que en el último tiempo hemos sido muy criticados. Pero, como comenté al principio, hemos tomado todas las medidas que están en nuestra mano para hacerlo bien. Ese es nuestro compromiso.

El señor **ROBLES** (Presidente).- Tiene la palabra la diputada señora Yasna Provoste.

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- Señor Presidente, por su intermedio, quiero hacer algunas preguntas al gerente general de Soquimich. Él nos mostró un gráfico -página cinco de la presentación, con el proceso del cloruro de potasio, en el que aparece la reinyección al salar.

Al respecto, me gustaría saber cómo y cuándo han informado sobre las obligaciones de reinyección realizadas en el salar. Si puede, por favor, explíquelo de manera concreta.

Por otro lado, en la página nueve de su presentación figura el contrato que tienen con la firma internacional CRU, heredera de la British Sulphur. Al respecto, me gustaría saber si ustedes mantiene, dentro del contrato, la confidencialidad de la información, razón por la cual Corfo no puede acceder a información básica y necesaria para verificar la autenticidad de los precios de referencia, o si esta cláusula de confidencialidad era solo respecto de la empresa anterior. Ahora bien, si mantiene la cláusula de confidencialidad con la firma internacional CRU, me gustaría saber cuándo concluye esta cláusula.

También quiero señalar que comencé a buscar la información que, como usted señaló, se encontraba en los anexos de la carta donde se habían incorporado estos valores de empresas relacionadas. Entonces me gustaría saber cómo documenta debidamente los costos logísticos y si han entregado respaldos a la Corfo respecto de esos gastos.

Por último, me gustaría preguntarle si tiene contratos con empresas rusas.

El señor **ROBLES** (Presidente).- Tiene la palabra señor Patricio De Solminihac.

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Señor Presidente, en relación con la reinyección, nosotros debemos reportar al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental todas nuestras extracciones y reinyecciones, cosa que hacemos en forma semestral a través de un informe que consigna el detalle de la reinyección.

También, como comenté, hemos entregado los balances a la Cchen (Comisión Chilena de Energía Nuclear) en modo de litio.

Es decir, dónde va el litio en cada parte, que es lo que a ellos les interesa más, porque a la Superintendencia le interesan más los efectos del yacimiento, propiamente tal.

En relación con la pregunta sobre la empresa internacional CRU, puedo señalar que más que un contrato nuestro con ellos, este es un tema acordado con la Corfo y que ellos determinan. La firma internacional CRU ha entregado todos sus informes; incluso han venido a testificar en el proceso arbitral. No tengo un conocimiento específico sobre la cláusula de confidencialidad a la que hace referencia la diputada Provoste, pero lo que sí sé es que nosotros hemos dado instrucciones a la empresa para que entregue toda la información correspondiente.

En relación con los costos logísticos, sí los reportamos, y Corfo también ha solicitado en varias ocasiones revisiones específicas o auditorías a estos costos, con los respaldos correspondientes.

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- Señor Presidente, por su intermedio, ¿cada cuánto tiempo se reportan?

El señor **DE SOLMINIHAC**.- En términos generales, los costos logísticos son reportados trimestralmente. Además, ellos nos han ido pidiendo más detalles. Ellos tienen el derecho de pedirnos para las rendiciones, en las cuales se calcula la renta de arrendamiento, mayores detalles. En el tiempo han ido pidiendo más detalles; incluso, han ido a nuestras oficinas con auditores, que se han pasado un buen tiempo revisando los respaldos de detalle, y también a través de información, que ellos mismos han definido la forma y el formato.

Respecto de la pregunta sobre empresas rusas, sí tenemos un contrato. A nosotros se nos copó nuestra capacidad de



producir hidróxido de litio; ha habido una mayor demanda por este producto, porque hay determinadas tecnologías, especialmente, en los cátodos para las baterías de los autos eléctricos, que están más necesitadas de hidróxido de litio que de carbonato de litio. Como nosotros estamos topados, buscamos una fórmula, mientras construimos un aumento de capacidad de hidróxido de litio en nuestra planta de Antofagasta. Ya iniciamos el proceso de ingeniería y esperamos estar el próximo año generando producción adicional; mientras tanto, estamos transformando carbonato de litio en hidróxido de litio en Rusia.

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- ¿Cómo opera el proceso de maquila?

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Nosotros les vendemos carbonato de litio, ellos lo transforman en hidróxido de litio y luego lo vendemos como tal. Si no lo hacemos así, no lo podríamos vender.

Ahora bien, en ese proceso, nos cobran un valor, el cual consideramos que podemos abaratar; con nuestra tecnología, con nuestro *know-how* y partiendo de un producto intermedio de carbonato de litio, y no con el producto final, podemos reducir su costo. Por ello, el próximo año vamos a hacer una inversión cercana a los 30 millones de dólares, cuyo proceso ya se inició y fue aprobado por el directorio.

En consecuencia, una vez que tengamos los permisos ambientales, esperamos comenzar a producir el próximo año.

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- ¿Cuál es el precio de la maquila?

El señor **DE SOLMINIHAC**.- No lo recuerdo ahora, pero no es un tema relevante; sin embargo, ha ido subiendo producto de la oferta y la demanda.

La señora **PROVOSTE** (doña Yasna).- Señor Presidente, solicito que nuestro invitado nos pueda informar por escrito respecto de si existe esta cláusula de confidencialidad, y si nos puede dar detalles del precio de la maquila con la empresa rusa.

El señor **ROBLES** (Presidente).- ¿Habría acuerdo para solicitar la información requerida por la diputada Yasna Provoste, además del envío de los balances de las reinspecciones?

**Acordado.**

Una de las cosas que aún me queda dando vueltas es el tema ambiental. Particularmente en los salares hídricos, las pertenencias mineras no tienen la misma característica -en términos económicos- que cuando son pertenencias sólidas de cobre, hierro, etcétera, donde uno puede mensurar adecuadamente y hacer exploraciones para determinar cuánto es el contenido que hay en una superficie.

La información con que contamos es que si uno está en un salar y comienza a sacar litio de una parte, como lo que ocurre en Maricunga, al permitirse a cualquier empresa empezar a trabajar en una parte del salar, es probable que el contenido de litio de la otra empresa, en la cual hay derechos de propiedad, disminuya, porque se moviliza.

Entonces, cuando ustedes hacen la presentación ambiental a Rockwood, lo que en definitiva están haciendo es decir que quieren tener claro aquello relativo a lo ambiental. Por lo tanto, es muy atinente que la empresa le exija una línea base más clara y otros elementos claros desde el punto de vista de la sustentabilidad del negocio. En esto, no estoy planteando que no aumenten la producción, sino que me refiero al tema ambiental y a la sustentabilidad que lo avale.

Por eso me llamó la atención que no continuaran con la solicitud desde el punto ambiental, tal como también me llamó la atención que, dada la solicitud de ustedes, la Superintendencia y el Servicio de Evaluación Ambiental no hayan pedido requerimientos mayores para autorizar este emprendimiento.

Los argumentos que han expresado tienen validez desde el punto de vista de lo que se pregunta, por lo que no es una pregunta trivial. Si bien entiendo lo que usted dice, me gustaría que nos dé más antecedentes al respecto.

Está claro que es mejor que haya una evaluación y un seguimiento del salar en su conjunto, con las dos empresas que desarrollan su trabajo; es mucho mejor para el Estado tener una mirada global del salar. De hecho, el ministro del Medio Ambiente planteó esta política de salares que estaba desarrollando el Gobierno; sin embargo, ello no se condice con la aprobación que tuvo por parte del Servicio de Evaluación Ambiental, y tampoco se condice con el retiro de las observaciones por usted planteadas. Es más, en términos técnicos, ustedes tenían razón en sus argumentos; por lo tanto, me gustaría tener una mayor precisión al respecto porque no me queda claro que solo por esas razones se haya desistido la demanda.

Tiene la palabra, señor de Solminihac.

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Señor Presidente, básicamente, lo que trato de explicar es que tenemos una aprobación ambiental, una línea base y unos determinados requerimientos que van cambiando en el tiempo. De acuerdo al aprendizaje y al estudio de impacto ambiental, vamos actualizando nuestro modelo cada dos años, porque cada vez se va teniendo más información.

Nuestra obligación es un seguimiento de muchos puntos para prever con anticipación qué es lo que pueda pasar. Ahora, si definitivamente el salar se está comportando como nuestros modelos lo previnieron, podemos aumentar nuestra extracción; es más, tenemos escalones de aumento de extracción.

Sin embargo, si efectivamente hay algún llamado de atención, no podemos pasar al escalón siguiente, y si hay un llamado de atención mayor -por decirlo de alguna manera-, con indicadores que, de acuerdo al modelo, van más allá, debemos bajar al escalón anterior.

Entonces, lo que nos preocupaba de la aprobación de Rockwood era que por efecto de ellos nosotros tengamos que movernos en nuestros escalones, siendo que ya habíamos hecho varias inversiones basadas en la autorización, lo que es sinérgico, tal como usted lo planteó. Encontrábamos que la autorización ambiental no se había hecho cargo. Si bien lo hizo del tema en general y de ellos, no lo hizo del tema final, que producto de ese aumento, no podíamos seguir con nuestro desarrollo, tal como fue aprobado originalmente. Aun más, en extremo podríamos tener que bajar.

Esa fue nuestra posición. Lo que hicimos posteriormente fue decirle a Rockwood que trabajáramos en conjunto, y quien sea responsable responda, tras lo cual ellos estuvieron de acuerdo.

Entonces, personalmente, en vez de seguir una larga pelea legal respecto de la cual no tengo claro cuál será el resultado final, de la otra forma, podría tener resultados inmediatos.

La idea es trabajar bien y trabajar por el bien del salar, y que cada uno sea responsable de lo que le compete,

cumpliendo, obviamente, con todos los requerimientos de lo que compete a cada uno con sus respectivas RCA.

En ese sentido, sin tratar de buscar otras lecturas, esto es tan simple como lo que acabo de decir.

El señor **ROBLES** (Presidente).- ¿Es un acuerdo formal?

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Es un acuerdo que está suscrito en tres páginas.

El señor **ROBLES** (Presidente).- ¿Podemos tener acceso a ese acuerdo?

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Tenemos un acuerdo con Rockwood en el sentido de que debemos tener la autorización de ambos para acceder a un documento firmado. Por lo tanto, no puedo generar ese compromiso sin antes consultarles. Si Rockwood accede, no tengo inconveniente.

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

¿Desea agregar algo más antes de levantar la sesión?

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Señor Presidente, agradezco que nos hayan escuchado. Sé que el tema no es fácil. Es más, para nosotros no ha sido difícil por el tema de fondo, respecto del cual creemos que tenemos los argumentos suficientes, sino por el entorno que nos ha tocado vivir.

Estamos completamente llanos a sus consultas y observaciones, por lo que si disponen de un tiempo les pido que visiten las plantas químicas y vean en terreno el valor agregado que se ha hecho.

Es difícil explicarlo con palabras o a través de una lámina a que si van personalmente al salar y ven el trabajo que hemos hecho durante estos 22 años en las plantas químicas y la labor que realizan los trabajadores.

Muchas gracias.

El señor **ROBLES** (Presidente).- Vamos a hacer una visita el 4 de noviembre para tener una sesión con la comunidad y la empresa.

El señor **DE SOLMINIHAC**.- Les pido que hagan el esfuerzo porque ello les permitirá conocer de mejor manera todo lo que se está haciendo.

El señor **ROBLES** (Presidente).- En nombre de la comisión, les agradezco su presencia y colaboración.

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

*-Se levantó la sesión a las 12.49 horas.*

ALEJANDRO ZAMORA RODRÍGUEZ,  
Redactor  
Jefe Taquígrafos Comisiones.