

Grupo Errázuriz recurre a la FNE por efecto de alianza Codelco-SQM en el mercado del potasio

El grupo liderado por Francisco Javier Errázuriz Ovalle advierte que del contrato acordado por la estatal y la minera privada para la explotación del litio, derivan “riesgos unilaterales explotativos y exclusorios” en los productos derivados del mineral que se usa principalmente como fertilizante. En dicho mercado, SQM dice tener cerca del 1% de la participación mundial, pero Cosayach acusa a su competidora de ejercer una posición dominante.

VÍCTOR GUILLOU

El acuerdo entre Codelco y SQM para la explotación conjunta del salar de Atacama ha tenido un capítulo que ha pasado casi inadvertido. Es que desde ese yacimiento, la firma ligada al grupo Pampa y a la china Tianqi no sólo extrae litio, también produce potasio y productos derivados, cuyo uso como fertilizante resulta clave para el desarrollo de la agricultura.

El punto fue parte del Memorandum de Entendimiento (MoU) firmado en diciembre del año pasado. Allí, las partes habían trazado parte de lo que luego ratificaron en el acuerdo, suscrito el 31 de mayo: el margen de ganancia que se obtenga del potasio que salga del salar será de SQM hasta 2030. Después de esa fecha, será de la nueva sociedad.

El anexo 2.15 del contrato establece la suscripción de un contrato offtake de potasio, con el cual “la extracción, producción y comercialización” de dichos productos es parte del negocio de la alianza entre Codelco y SQM, pero la distribución de su resultado no es equitativa. Este “se distribuirá entre las partes a prorrata de su participación accionaria, salvo durante el primer período que se sujetará a las normas indicadas en el pacto de accionistas”. A partir de 2031, Codelco tendrá el 51% de la sociedad y SQM, el 49%.

En tanto, desde la que se haga efectiva de la asociación, “la parte SQM (o una Filial de la Parte SQM) y la Sociedad Conjunta suscribirán un contrato de offtake por el cual la Parte SQM podrá comprar el cien por ciento (100%) de los Productos de Potasio que produzca la Sociedad Conjunta, en los demás términos y condiciones que acuerden las Partes conforme a los principios básicos contenidos en el Anexo 2.15 (el “Contrato Offtake de Potasio”)”, establece el contrato.

Entre los productos de potasio se consideran cloruro de potasio, carnalita de potasio y cualquier subproducto, derivado o compuesto de los mismos, extraído de la salmuera del salar de Atacama.

Pero para quien no ha sido indiferente a los efectos de estos pasajes del contrato de asociación es el grupo Errázuriz, que participa en el mismo mercado, a través de Cosayach. La firma ha seguido de cerca la evolución de cómo

el acuerdo contempla en el negocio del potasio. Tanto así que el pasado jueves hizo una presentación ante la Fiscalía Nacional Económica (FNE) para que analice los efectos competitivos de la asociación entre Codelco y SQM en el mercado del potasio. Esto, porque a juicio del grupo Errázuriz “se establece un derecho a SQM para comprar 100% de los productos de potasio que produzca la sociedad conjunta que se genere, lo que implica una serie de riesgos unilaterales explotativos y exclusorios tanto en el mercado del cloruro de potasio (KCl) granulado y cristalizado, como en el mercado del nitrato de potasio (NOP)”

Así, plantea que la decisión contractual de “venderle exclusivamente a SQM” la totalidad de los productos y derivados de potasio “permitirá que esta empresa siga teniendo no solo el acceso a la mayor producción de potasio en Chile, sino que podrá seguir siendo la empresa dominante mundial en el mercado del Nitrato de Potasio”.

Y agrega que, a diferencia de los productos de litio, en el mercado del potasio “no se espera la entrada de ningún nuevo actor relevante, sino

que se trata de mercados esencialmente oligopólicos”.

Uno de los fundamentos de la presentación de Cosayach apunta al uso de los productos en el mercado interno. “Los productos potásicos son esenciales para el desarrollo de la agricultura y, por lo mismo, su consumo es de gran importancia en el país, de modo tal que cualquier falta de competencia, a diferencia de lo que ocurre con el litio, afecta de manera directa a distribuidores y agricultores chilenos”.

En esa línea, señala que “la mejor prueba de lo anterior, de hecho, es que durante el año 2023 los agricultores debieron importar desde el extranjero cloruro de potasio a un precio promedio ponderado de US\$ 610 por tonelada, en circunstancias que SQM exportó ese mismo cloruro de potasio a un precio promedio ponderado de US\$ 353 por tonelada”.

“Esta diferencia de US\$ 258 por tonelada, representa un mayor costo para los agricultores que perfectamente podría terminar el año 2030, una vez que expirara el actual contrato de arriendo entre Corfo y SQM. Sin embargo, lo acordado en la sección 2.15 del Acuerdo de

Asociación genera que, en lugar de permitir la apertura del mercado del Cloruro de Potasio a la competencia, se mantenga la exclusividad en la comercialización de ese producto en manos de SQM, quien continuará arbitrando el uso y precio de ese producto, destinando la mayor parte de él a su autoconsumo para poder producir Nitrato de Potasio -y así continuar siendo la compañía con mayor participación mundial de ese producto- y una parte menor a su comercialización tanto dentro de Chile, como, especialmente, al extranjero, obligando a los distribuidores y agricultores chilenos a tener que seguir importando a US\$ 610 por tonelada, lo que les representa un mayor costo de US\$ 30 millones si ese precio se aplica a las 120 mil toneladas del mercado de Cloruro de Potasio granulado que se utiliza en Chile”, fundamenta.

SQM Y EL POTASIO

Si bien SQM comenzó a producir nitrato de potasio en 1986 desde la faena Coya Sur, desde 1994 lo hace también desde el mayor depósito de litio a nivel global. Desde allí extrae cloruro de potasio, carbonato de litio, sulfato de potasio y ácido bórico.

Y si bien no es el negocio principal, desde hace un tiempo, y al igual que en litio, SQM viene creciendo en el mercado del potasio. En 2011, por ejemplo, terminó la construcción de la nueva planta de nitrato de potasio en Coya Sur, lo que aumentó la capacidad de producción en 300.000 toneladas métricas por año.

También está explorando otros usos para los derivados del mineral. La minera cuenta con tres equipos dedicados a la investigación y desarrollo, donde buscan valor agregado para distintos productos, explorando el uso de nitrato de sodio y nitrato de potasio como almacenamiento térmico en plantas de energía solar.

Sin embargo, la explotación de dicho mercado está lejos de ser el negocio que más aporta con ingresos y ganancias a SQM. De acuerdo a la última presentación de resultados, el potasio representó el 2% de las ganancias brutas obtenidas por la firma a junio de 2024. SQM reportó ventas por US\$ 136 millones en el primer semestre en cloruro y sulfato de potasio. ●

