



Enamí acordó con Codelco la venta del 10% Quebrada Blanca en US\$520 millones. La operación permitió a Enami recibir esta semana US\$182 millones y otros US\$338 millones antes de 120 días. El vicepresidente ejecutivo, Iván Mlynarz, defiende la transacción de sus críticos -en especial, Sonami- y justificó la venta directa a Codelco por la compleja situación financiera de la empresa.

¿Por qué no se licitó este 10%?

-La condición financiera que tiene la empresa es muy grave y muy severa. Cualquier licitación, en el caso que fuéramos por ese camino, iba a tomar entre 12 y 18 meses como mínimo. El pacto accionario que establece ese 10% que tiene Enami establecía una cláusula que nos permitía no ir a una licitación, que era la venta a una empresa del Estado. Esa cláusula se estableció con anticipación a esta administración y permitía realizar una venta de manera directa, con la menor cantidad de tiempo por delante. En una empresa que está muy complicada, el tiempo es muy importante y no solo para darle alivio a Enami, sino que también a los más de mil productores que nos venden. Encadenamos a pequeños productores a lo largo del país, y el alivio financiero se requiere hoy.

¿Era la única salida que tenía la empresa en este momento?

-Analizamos todas las salidas y propuestas. Sonami nos propuso que nos teníamos que endeudar más, y les hemos planteado con mucha fuerza que, en una empresa sobreendeudada, no es más endeudamiento lo que resuelve su problema, sino que bajar el endeudamiento. Esta venta nos permite bajar el endeudamiento de forma significativa y es la herramienta adecuada para, además, tener que pagar menos intereses. Estamos dejando de pagar intereses el próximo año en torno a los US\$ 45 millones. Así año tras año. Si no realizábamos esta venta, la deuda de la empresa se iba a hacer divergente. En cambio, esta medida, junto a las otras que el gobierno está impulsando, como la capitalización, como el aumento de los recursos para fomento, nos permiten encauzar y darle sostenibilidad financiera a la empresa. Un dato muy simple: hoy hemos logrado que las tasas de interés que hemos renovado de los créditos sean 0,4% menores que lo que teníamos la semana pasada, solo por la mejora de las condiciones.

¿No se requería de un proyecto de ley para hacer esta enajenación, como ocurrió con Ventanas?

-Tenemos un gobierno corporativo muy bien definido, en una ley que es muy antigua. Es una ley del año



Iván Mlynarz, vicepresidente de Enami, por críticas de Sonami: “No es que perdimos un activo: lo vendimos”

El vicepresidente ejecutivo de Enami justifica la venta directa del 10% de Quebrada Blanca a Codelco porque entrega recursos inmediatos para afrontar la pesada deuda. “Cualquier licitación iba a tomar entre 12 y 18 meses como mínimo”, dice. Además, revela que el precio fijado tiene cláusulas de ajuste.

Una entrevista de SOFÍA ARAVENA Foto MARIO TÉLLEZ

60, que establece nuestro directorio, sus atribuciones, su composición. El directorio está compuesto por 10 personas, donde están incluidos dos representantes de Sonami. Ese directorio tiene las atribuciones de gobierno de la empresa. Fue la que tomó la decisión de paralizar la fundición de Paipote y es la que ha tomado la decisión de la venta de este activo. Los recursos del anticipo de la venta ya están en las cuentas de Enami.

Sonami sostiene que esta operación ha sido poco transparente.

-Cuando uno quiere descalificar un proceso hay varias líneas. Una de ellas es la que señala Sonami. Hemos realizado un trabajo exhaustivo de revisión de alternativas, donde hemos invitado a recibir propuestas. No solo de Sonami, sino que de otros actores. Ese tipo de críticas nos parece que no es razonable. Hemos explicado con toda fuerza que la estrategia acertada es bajar el endeudamiento y no aumentarlo. La venta de activos es el camino. Lo principal es que estamos vendiendo activos que no son parte de nuestro negocio. Nuestro negocio no es ser como Codelco. Nuestro rol es distinto. Nuestro rol es que los pequeños productores que no tienen escala para llegar a los mercados, ni para tener planteles propios, no venden sus minerales. Nosotros los compramos, los procesamos y los ponemos en el mercado. Esos activos, nuestros 14 poderes compradores, planteles y capacidad de comercialización, es lo que estamos resguardando.

¿Era un mandato del gobierno el no traspasar este activo al sector privado y dejarlo en el Estado?

-La propuesta que acabamos de hacer tiene una lógica que hemos planteado. En el pacto accionario existía la posibilidad de hacer con mayor velocidad una venta a otra empresa del Estado. Eso no es un mandato del gobierno. Es parte de un contrato que firmó otra administración y otro gobierno. Hemos ocupado esa cláusula que se pensó en otro momento, para poder adelantar esto. Ha sido esta administración, el gobierno corporativo, y las cláusulas que ya existían, lo que tomó la decisión. El rol que juega el gobierno es aportar en otros espacios. El anuncio que hizo la ministra de Minería en la cena anual, de un compromiso del gobierno de dar una glosa nueva de financiamiento directo a Enami es una gran noticia. El rol que juega el gobierno es complementar la estrategia que tiene la empresa de bajar su nivel de endeudamiento, optimizar los recursos que estamos ocupando y dar un nuevo sistema de financiamiento.

¿Hubo algún tipo de negociación con Codelco previo a esta venta?

-Hubo una larga negociación. Tenemos un contrato que es robusto y

que es justo. Hay muchas cosas que están contenidas en el contrato. El precio que se fijó tiene ajustes que se van a realizar en la auditoría de venta, que se comienza a realizar desde ahora. Ahí están contemplados posibles ajustes por proyectos que estén en ejecución. Fue una larga discusión. Una larga negociación. Con equipos, en el caso de Codelco con Banco de Chile, en el caso nuestro, con BTG. Equipos de abogados.

¿Cómo se fijó este precio para llegar a este monto de los US\$520 millones?

-Lo que es más claro es que uno de los elementos que se ocupan para saber si un precio es de mercado o no son transacciones similares. Sumitomo compró el 30% de este mismo activo hace 4 o 5 años atrás, por un valor de US\$416 millones, equivalentes a nuestro 10%. Esa es la venta. Cuando uno empieza a ver cuáles son los mecanismos para establecer el valor de un activo de este tipo, uno de los más importantes son las transacciones comparables.

¿Se podría haber conseguido un precio mayor con una licitación?

-No es algo que uno pueda resolver. En una empresa que está con las necesidades que tenemos, el factor tiempo es muy relevante. La velocidad en la que hemos podido desarrollar y adelantar el flujo nos permite dar sustento con anticipación a la empresa y a los mil productores que trabajan con nosotros. Eso también tiene un valor. Una empresa que hoy mejora sus finanzas puede negociar de mejor manera lo que estamos negociando con el litio. Hoy estamos negociando con seis empresas quien va a ser nuestro socio. Las ofertas son distintas si somos una empresa necesitada o una empresa que está con sustentabilidad. Adelantar esta venta con un precio justo es la mejor decisión que tomó nuestro directorio.

¿Fue una buena idea renunciar a estos flujos de Quebrada Blanca?

-No estamos renunciando a los flujos. Estamos adelantando esos flujos. No es que perdimos un activo. Lo vendimos. Hemos recibido un flujo importante que es adelantar dineros que podrían haber llegado en cuatro, cinco o quince años más, los tenemos ahora, para resolver los problemas que tiene la empresa ahora.

¿Calcularon los dividendos que iban a recibir de aquí a unos años si se mantenía el activo?

-Los dividendos de un proyecto de este tipo es evidente que están dentro del plan minero. Hicimos los ejercicios y hubo tasaciones y valorizaciones que hicieron organizaciones expertas en la materia. Lo que podemos señalar con toda confianza es que el precio que estamos realizando la transacción y los ajustes, han sido capaces de contemplar cada uno de los antecedentes. ●