



# Enami y Codelco defienden en el Congreso el precio pagado por Quebrada Blanca

**Javiera Estrada**, fiscal de Enami, admitió que el vicepresidente ejecutivo, Iván Mlynarz, entregó una visión errada pocos meses antes del proceso de venta, cifrando en US\$800 millones el valor del activo. Sin embargo, afirmó que usar como referencia el monto de la inversión realizada por Teck para la fase dos del proyecto “no tiene asidero técnico” y que “nos sorprende que provengan de voces que se señalan especializadas”.

VÍCTOR GUILLOU

La venta del 10% de participación de Enami en Quebrada Blanca a Codelco, en US\$520 millones, se tomó el Congreso este miércoles. La comisión de Minería y Energía de la Cámara de Diputados recibió al presidente del directorio de la cuprera, Máximo Pacheco; al presidente de la Sociedad Nacional de Minería (Sonami), Jorge Riesco; y a la fiscal de Enami, Javiera Estrada, quien concurrió en su calidad de vicepresidenta ejecutiva subrogante, ya que el titular, Iván Mlynarz, se encuentra haciendo uso de su feriado legal.

En la instancia se reiteraron las críticas desde el mundo parlamentario y el sector privado a la operación, que es calificada como un buen negocio para Codelco, pero uno malo para Enami. Además, se detallaron las críticas hacia el valor de la transacción.

En esa línea, Riesco recordó palabras expresadas por Mlynarz el pasado 18 de enero, en el contexto de una comisión investigadora especial enfocada en la situación financiera de Enami, donde el máximo ejecutivo de la estatal no sólo planteaba que “la venta no es la mejor opción”, sino que además entregó una visión errada sobre la valorización del 10% que la estatal tenía en el yacimiento minero.

“La inversión que se hizo en Quebrada Blanca 2, que es el activo que hoy está funcionando y operando, fue de un poco más de US\$8.000 millones la inversión. Si uno dice que el 10 por ciento es de la Enami, estamos hablando de alrededor de US\$800 millones, y esa es más o menos la deuda bancaria y no bancaria que hoy día tiene la Enami. O sea, si se hiciera el ejercicio de la venta, solo se pagarían los pasivos bancarios y no bancarios que tienen”, dijo entonces Mlynarz.

En esa línea, Riesco planteó que “la valorización de la compraventa constituye un evidente perjuicio patrimonial para la Enami”.

Antes, Pacheco había intentado despejar todas las dudas en torno al precio, y tildó como “un argumento falaz” quienes valorizaban el activo en relación a los cerca de US\$8.000 millones que invirtió la minera ca-



nadiense Teck, controladora del yacimiento, para la implementación de la fase dos de la operación.

En su explicación, Pacheco señaló que en los métodos de valorización para este tipo de operaciones se tiene como referencia el valor de las acciones de una compañía, o también se usan los montos pagados en transacciones comparables. “Dicho eso, el método principal que se usó para determinar el valor por parte de ambas empresas y para hacer la negociación, fue cuánto era el valor de los flujos del negocio futuro”, indicó, pero también detalló que se tuvo a la vista que en 2019 la japonesa Sumitomo compró 30% de Quebrada Blanca en poco más de US\$1.200 millones, por lo que el 10% equivaldría a cerca US\$ 416 millones según ese método.

“O sea, nosotros, al haber pagado US\$520 millones pagamos un precio que fue un 25% superior a lo que pagó Sumitomo por el equivalente, el 10% de Quebrada Blanca, el año 2019. O sea, un precio justo, un precio que

está en condiciones de mercado, un precio que efectivamente representa un adicional al valor presente de los flujos”, indicó.

Pacheco además destacó que “en los últimos 10 años, Enami no inyectó nada en capital a Quebrada Blanca, ni recibió ni un dólar en pago de dividendos”, por lo que subrayó que la operación permitió a Enami monetizar el activo “para poder impulsar su plan de desarrollo”.

## RECTIFICACIÓN EN EL VALOR

Hacia el final de la sesión, fue el turno de Estrada. La fiscal de Enami se sumó a las críticas hacia quienes usan como referencia el monto de la inversión realizada por Teck del proyecto, afirmando que dicho método “no tiene asidero técnico”, puesto que el monto inicialmente destinado al proyecto era de cercano a los US\$3.500 millones, pero terminó siendo cercano a los US\$8.000 millones. “Con los sobrecostos que este proyecto tuvo, la verdad es que esa valorización no tiene asi-

dero técnico, y es una afirmación que nos llama la atención; nos sorprende que eso provenga de voces que se señalan especializadas”, indicó.

Sin embargo, Estrada no eludió las palabras de Mlynarz que sacó a colación Riesco, y reconoció un cambio en la visión del valor del activo.

“Creo que, con mayor información y con el informe acabado que realizamos de este activo, todos tenemos derecho a rectificar aquello que pudiéramos haber dicho con menor información”, indicó.

Estrada enfatizó que el precio establecido refleja la proyección de flujo de ingresos por los próximos 25 años, trayéndolo a valor presente a la empresa, sino también para el futuro. En virtud de esta transacción, Enami hoy día puede presentar una deuda sostenible y manejable para el futuro, conforme al negocio propio de la Enami, que es la compra de minerales a los pequeños mineros.”