

Codelco desembolsa último pago a Enami y culmina proceso de compraventa del 10% de Quebrada Blanca

■ “Las partes revisaron en profundidad el activo y los análisis confirman que la transacción se realizó a un precio justo y de mercado”, señalaron desde Enami.

POR PATRICIA MARCHETTI

Se completó la venta. Enami y Codelco culminaron este miércoles el proceso de *due diligence* por la compra del 10% de Quebrada Blanca, controlada por la canadiense Teck. Así, la cuprera desembolsó US\$ 338 millones restantes del precio de compra, que ascendió a US\$ 520 millones.

La operación, aprobada a inicios de septiembre, responde al plan de sostenibilidad financiera de Enami para mantener su actividad, robustecer la posición de la firma y amortizar, en parte, la deuda que arrastraba de US\$ 740 millones.

El primer pago del negocio impactó de forma positiva en los resultados al tercer trimestre de la compañía, donde las pérdidas pasaron de US\$ 129,5 millones a septiembre de 2023 a una utilidad de US\$ 129,5 millones al noveno mes de 2024. En los US\$ 259 millones

de mejora en el resultado, US\$ 181 millones vinieron de la transacción.

Máximo Pacheco, presidente del directorio de Codelco, comentó tras el cierre del proceso que “se trata de un muy buen negocio para Chile. Primero, porque se mantiene la propiedad estatal en el yacimiento y, segundo, porque refuerza el liderazgo de Codelco como principal productor mundial de cobre”. “Con esta compra”, agregó, “Teck se integra a la lista de socios de Codelco, sumándose a Freeport-McMoRan (El Abra), Anglo American (Anglo American Sur) y Río Tinto (Nuevo Cobre)”.

El vicepresidente ejecutivo de Enami, Iván Mlynarz, destacó la agilidad del cierre de la transacción, confirmando los beneficios que esta operación ha generado para la normalización financiera de la compañía. “Las partes revisaron en profundidad el activo. Los análisis nos confirman que la

transacción se realizó a un precio justo y de mercado, con importantes beneficios para ambas empresas estatales”, sostuvo.

Ejecutivos de Enami proyectaron resultados azules en todas las líneas del balance: margen de explotación, margen operacional y resultados. Pero destacaron que la transacción sólo impacta en la línea final, no en los resultados del negocio. “Hemos trabajado duro”, señalaron.

Los asesores

La compraventa fue objetada por el gremio Sonami, cuyo presidente, Jorge Riesco, acusó “falta total de transparencia” y cuestionó el valor del activo. Un informe de Scotiabank publicado a fines de septiembre calificó como “pobre evaluación” el monto de US\$ 520 millones y calculó que el precio del 10% de QB ascendería a US\$ 736 millones.



El vicepresidente ejecutivo de Enami, Iván Mlynarz y el presidente del directorio de Codelco, Máximo Pacheco.

US\$
520
 MILLONES
 FUE EL MONTO DE LA OPERACIÓN.

En la transacción, Codelco contó con la asesoría financiera de Banchile, mientras que el equipo legal estuvo conformado por la vicepresidenta legal de la estatal, Macarena Vargas, y la representa-

ción de Gonzalo Grez, de Cariola Díez Pérez-Cotapos.

Enami contó con la asesoría financiera de BTG Pactual y, en lo legal, el *deal* fue liderado por Luis Felipe Arze de ACR Abogados, además de la vicepresidenta legal de la empresa, Javiera Estrada.

Sobre las negociaciones, Arze comentó a DF que “ambos equipos hicieron un análisis profundo y metódico para determinar que efectivamente el precio era una valoración adecuada al mercado. Finalmente, lo que demostró el proceso, donde se hicieron auditorías financieras, ambientales, regulatorias, legales y de los activos, es que el precio era correcto”.

Ante cálculos como los de Scotiabank y otros, indicó que “respondían a procesos competitivos que podrían haber durado hasta 20 meses, y ese plazo tenía otros efectos financieros y de impacto para Enami”.