



Máximo Pacheco, presidente de Codelco.

Jorge Riesco, presidente de Sonami.

Negocio entre las estatales genera dudas

Sonami arremete contra Codelco por operación con Enami

El interés por comprar el 10% de Enami en Quebrada Blanca (que no ha sido confirmada por Codelco aún) le sería de todas formas un negocio redondo.

Por Felipe O’Ryan.

Hoy en la mañana, la Sociedad Nacional de Minería (Sonami) manifestó su disconformidad con el interés de Codelco de adquirir el 10% que tiene la estatal Enami en la operación controlada por la minera Teck, Quebrada Blanca.

El negocio a puertas cerradas entre empresas del Estado y el precio que trascendió habría ofrecido Codelco fueron las principales críticas del gremio minero.

“Como gremio que representa toda la minería nacional, manifestamos nuestro desacuerdo con esa intención y con la valorización que de acuerdo a lo que se ha publicado se le pretende dar a ese activo tan importante que tiene Enami”, comentó el presidente de Sonami, Jorge Riesco.

Codelco habría encargado una valorización del 10% de Quebrada Blanca a un banco de inversión, ofreciendo luego cerca de US\$500 millones a Enami por este porcentaje de participación minoritaria en la operación que controla la firma canadiense, según publicó ayer La Tercera.

Codelco no respondió las consultas de La Segunda sobre estas afirmaciones.

Por su parte, Riesco afirmó hoy que la participación en Quebrada Blanca es el activo más relevante que tiene Enami y, por lo tanto, “sería adecuado que, en el caso que se optare por venderlo, se hiciera a través de un proceso competitivo que permita conocer su mejor precio y no por medio de una venta directa a Codelco”.

“No parece que una transacción directa con Codelco pueda maximizar el valor de ese activo para Enami, que hoy es fundamental para garantizar el retorno suficiente, si se opta por esta alternativa co-

mo solución al problema financiero de Enami”, agregó el presidente de Sonami.

¿Por qué vende Enami?

Entre expertos mineros la duda es por qué Enami buscaría deshacerse de uno de sus “mejores” activos. La empresa estatal tiene una compleja situación en sus balances: a 2023, presentó una deuda financiera a corto plazo de US\$634,7 millones, mientras que su vicepresidente ejecutivo, Iván Mlynarz, dijo ante la Comisión de Minería y Energía del Senado el pasado mes de abril, que la empresa cerraría con un déficit de US\$184,3 millones el presente año. Ello, luego de registrar pérdidas por US\$200,9 millones en pérdidas el 2023.

La venta de activos es parte de la estrategia de la empresa para reducir esta deuda, aunque algunos expertos creen que esta no sería la forma correcta.

“Sería mucho mejor que la situación de Enami se resolviera de manera más integral. Vender un activo como éste, que te genera flujo de caja permanente, en Quebrada Blanca, faena para la que vienen más expansiones y podría seguir creciendo, no es una salida sustentable para el proble-



“Enami tiene un contrato con Quebrada Blanca muy favorable, porque tiene acceso a un 10% de las utilidades”.

Gustavo Lagos, UC.

ma”, comenta el director ejecutivo de Plusmining, Juan Carlos Guajardo.

“No resulta razonable comenzar a vender sus activos para enfrentar su actual situación, y menos el activo más relevante, sin tener un diseño claro respecto al futuro de la estatal”, concuerda Riesco, de Sonami.

El 10% de Enami en la operación en la región de Tarapacá es extremadamente atractivo, dicen los expertos, ya que por ejemplo, no es diluible. Y en octubre del año pasado, se inauguró también Quebrada Blanca 2 que considera una inversión de US\$8.200 millones y tiene contemplado producir 320 mil toneladas de cobre durante los primeros 5 años de operación.

“Enami tiene un contrato con Quebrada Blanca muy favorable, porque tiene acceso a un 10% de las utilidades sin hacer nada, ni siquiera tiene que poner recursos para la inversión, y tampoco diluye su participación cuando hay aumentos de capital”, dice el académico de Ingeniería UC, Gustavo Lagos.

El experto también responde a los cuestionamientos de la operación, señalando que “es perfectamente acepta-



“Sería mucho mejor que la situación de Enami se resolviera de manera más integral”.

Juan Carlos Guajardo, Plusmining.



“No parece que una transacción directa con Codelco pueda maximizar el valor de ese activo para Enami”.

Jorge Riesco, Sonami.

ble que dos empresas del Estado puedan hacer una transacción así. El precio se podría estimar correctamente sin grandes problemas”.

Para Codelco, en tanto, la operación (que la estatal no ha confirmado aún) sería un negocio redondo. Se queda con un activo en una operación en crecimiento, con un precio del cobre al alza.

Un conocedor de las negociaciones comenta que “Enami tiene mucha deuda y muchos activos, entonces la operación hace sentido”, y agrega que “Codelco estaría en buen pie para la compra considerando las últimas alzas en el precio del cobre y que no tiene vencimientos de deuda importantes con fechas cercanas”.

Codelco informó en sus resultados a marzo de este año una deuda total por US\$21.445 millones: algo más de 7 puntos del PIB del país. Los pasivos a corto plazo, es decir, que deben liquidarse en hasta un año, se registraron en US\$772 millones en la última entrega de resultados de la estatal, con vencimientos de bonos internacionales este año por cerca de US\$546 millones y otros por US\$397 millones en 2025. Cifras más altas se ven ya para 2027, cuando los vencimientos de deuda bancaria y los bonos internacionales suman US\$1.568 millones.