

# Sonami afirma que venta de QB es un negocio “terminal” para Enami

**CONGRESO.** Codelco, por su parte, sostiene que la compra del 10% de Quebrada Blanca en US\$ 520 millones, “es un precio justo” y en “condiciones de mercado”.

Cristián Venegas M.  
 cvenegas@mercurioocalama.cl

**E**n la última sesión de la Comisión de Minería y Energía de la Cámara de Diputados, se dieron cita el presidente del directorio de Codelco, Máximo Pacheco; la vicepresidenta ejecutiva (s) de Enami, Javiera Estrada; y el presidente de la Sociedad Nacional de Minería (Sonami), Jorge Riesco, para entregar sus posturas respecto de la venta del 10% de la propiedad de la minera Quebrada Blanca.

Recordemos que el 5 de septiembre, Enami informó que su directorio aprobó la venta del 10% de su participación en QB, por parte Codelco, como parte de su plan de estabilización financiera. La transacción consideró el desembolso de US\$ 520 millones en dos pagos, el primero de ellos por US\$ 182 millones pagados al suscribir la compraventa.

## QUE SEA REVISADO

La venta del activo generó críticas inmediatas por parte de la Sonami, de ahí que su presidente, Jorge Riesco, asistiera al Congreso donde insistió en la necesidad que, tanto el ministerio de Minería como Enami, “asuman el compromiso de revisar” el acuerdo. Asimismo, aseguró que “el negocio que plantea Codelco en este caso es terminal para Enami, la despoja del último activo que le permitiría tener un negocio sostenible y modernizarse”.

El directivo, quien asistió ayer junto al vicepresidente Cristián Argandoña, recalzó además que el proceso de enajenación se da en un marco de información “restringida e insuficiente” y advirtió que “la valorización de la compraventa constituye un evidente perjuicio patrimonial para la Empresa Nacional de Minería”.



LA VICEPRESIDENTA EJECUTIVA (S) DE ENAMI, JUNTO AL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO DE LA CORPORACIÓN.

## HABÍA URGENCIA

Javiera Estrada de Enami, en tanto, dijo que al cierre de 2023 los estados financieros de la empresa, así como de auditores externos, mostraban incertidumbre respecto de su capacidad para conseguir financiamiento y mantenerse operando: “por tanto esa situación de contexto es la que obliga a la administración y al directorio a tomar medidas concretas que permitan salir adelante de esa situación, avanzar y seguir cumpliendo el rol de fomento a la pequeña minería”.

En cuanto a las críticas por la venta directa, recordó que el pacto de accionistas de QB considera la posibilidad para Enami de celebrar una transacción directa con Codelco. “Una licitación, que es lo que se nos ha planteado como alternativa, tiene para un activo de esta envergadura al menos entre 12 y 18 meses. Y ese tiempo, por la

situación en la que se encontraba la empresa, la ponían francamente en un riesgo de inviabilidad y además significaba un pago de intereses muy importante”, explicó.

Mientras que sobre el valor de la venta, Estrada dijo que “el mecanismo de precio que se estableció en la negociación entre Codelco y Enami es el enfoque de ingresos, de flujos descontados. Esa forma de valorización considera todos los aspectos que señala el presidente de la Sonami: considera la calidad de preferente, la calidad de no diluible y todos los dividendos que Enami hubiese recibido en 25 años y lo que hace es traerlo a valor presente para poder darle sostenibilidad presente y futura a la empresa”.

## US\$ 100 MILLONES MÁS

En su exposición, Máximo Pacheco dijo que en cuanto se conoció la operación con Codel-

co, Jonathan Price, presidente y CEO de Teck, lo saludó, le dio la bienvenida y le manifestó su deseo de trabajar juntos en favor de la compañía, la que en plena operación de su segunda fase, se posicionará dentro de las 20 operaciones con mayor producción de cobre del mundo y a nivel nacional se ubicará sexto, después de Escondida, Collahuasi, El Teniente, Radomiro Tomic y Los Pelambres, según producciones de 2023.

El ejecutivo aportó otro antecedente: en 2019 la japonesa Sumitomo compró 30% de QB en poco más de US\$ 1.200 millones, por lo que el 10% equivale a cerca US\$ 416 millones. “De este modo, los US\$ 520 millones que Codelco está pagando está arriba en más de US\$ 100 millones, es decir, más de 25% de dicha transacción. Es evidente que es un precio justo, que está en condiciones de mercado”, sostuvo. C3