

# Sonami se opone a que Enami venda 10% de Quebrada Blanca a Codelco y pide una licitación

■ Empresa que fomenta la pequeña y mediana minería encargó a Bci hacer valoración de ese activo. Corporación Nacional del Cobre verá el tema en una próxima reunión de directorio.

POR VALERIA IBARRA

En el próximo directorio de Codelco, que se realizará el jueves 25 de julio, se verá la compra del 10% que tiene Enami en Quebrada Blanca. Dicha participación es considerada el activo más importante que tiene esta empresa estatal que fomenta la pequeña y mediana minería en Chile.

Según explicaron conocedores de las tratativas, la corporación del cobre trabaja en una valoración de esta participación, en tanto que Enami ya hizo este cálculo, con Bci a cargo de esta tarea.

Ejecutivos dijeron a Pulso que la cuprera ofreció US\$ 500 millones, una cifra atractiva considerando que la última transacción con la que se puede comparar fue en 2018 cuando Sumitomo Metal and Mining adquirió el 30% de Quebrada Blanca Fase 2 en US\$ 1.200 millones, cuando el Capex de esta firma era de unos US\$ 4 mil millones y no los más de US\$ 8 mil millones que finalmente costó dicha inversión.

Pero más allá de la valoración, la operación misma está siendo fuertemente criticada por la Sociedad Nacional de Minería (Sonami), que tiene dos directores en Enami: Carlos Claussen Calvo y Luis Manuel Rodríguez Cuevas.

El presidente de la entidad, Jorge Riesco, afirmó que “como gremio que representa toda la minería

nacional, manifestamos nuestro desacuerdo con esa intención y con la valoración que, de acuerdo a lo que se ha publicado, se le pretende dar a ese activo tan importante que tiene Enami”.

Agregó que la participación en Quebrada Blanca es el activo más relevante que tiene la estatal 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 como solución al problema financiero de Enami”, acotó Riesco, ante la opción de venta de ese activo.

## Plan coherente

De la misma forma, el presidente de Sonami planteó que aún no se conoce un plan claro y coherente respecto al futuro de la Empresa Nacional de Minería. “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. Como Sonami, estamos trabajando en un conjunto de propuestas, a falta de una



Jorge Riesco, presidente de la Sociedad Nacional de Minería (Sonami).

**Si se opta por enajenar, la fórmula debiera ser un “proceso competitivo que permita conocer su mejor precio y no por medio de una venta directa a Codelco”, dijo Jorge Riesco.**

definición desde el sector público”.

El directivo de Sonami lamentó que, siendo el gremio parte del ecosistema minero, “no hayamos sido consultados sobre esta intención y tampoco se haya generado un diálogo que nos permitiera hacer nuestro aporte y colaboración”.

“Tenemos el conocimiento y la experiencia del negocio minero y, más importante, representamos genuinamente a toda la minería

nacional y, entonces, creemos que podemos no solo opinar, sino también exigir soluciones adecuadas para esta empresa, que es fundamental para el desarrollo de la pequeña minería”, concluyó el presidente de la Sonami.

Si se opta por enajenar, la fórmula debiera ser un “proceso competitivo que permita conocer su mejor precio y no por medio de una venta directa a Codelco”, dijo Riesco.

Lo mismo opinó Felipe Allende, de Barros & Errázuriz. “Si bien Enami tiene un déficit financiero relevante que, en parte, se aliviaría con la venta de su porcentaje en QB, no hay que perder de vista que dicho porcentaje es el activo más relevante de Enami”, argumentó.

## Entre estatales

“No parece lo más razonable que esta transacción se haga sin un proceso de licitación abierto y público que permita dar con el comprador que ofrezca las mejores

condiciones a Enami”, dijo Felipe Allende. Agregó que aquello “se ve acentuado porque el trato directo tendría como protagonistas a dos compañías estatales”.

Pero no es la primera vez que Enami vende activos a Codelco. De hecho, ambas empresas han sido protagonistas de dos operaciones de relevancia: el traspaso de Fundación Ventanas a la cuprera estatal en 2005 por US\$ 393 millones, y el ingreso de Codelco a Los Bronces, de Anglo American.

En esta segunda transacción, Enami tenía una opción preferente de compra por el 49% de Los Bronces, que Codelco ejerció, pero con sus complejidades: mientras se ejecutaba, Anglo vendió una participación igual a Mitsubishi en más de US\$ 5 mil millones para bloquear el acceso de Mitsui, socia de Codelco en esta operación. Al final, la corporación y su socia nipona se hicieron de 29,5% de Los Bronces por US\$ 1.700 millones.