

HERMANO DE FERNANDO BARROS, EN 45 DÍAS A CARGO DE LA ESTATAL ELIMINÓ DOS GERENCIAS:

# Felipe Barros, el abogado a cargo de reordenar Enami

El nuevo vicepresidente ejecutivo estudia una inversión de US\$ 350 millones, una de las más grandes en la historia. • VALERIA IBARRA

**E**l Presidente Sebastián Piñera lo llamó varias veces. Dudó. Pero después de dos rechazos, finalmente el 2 julio de 2010 dejó su propio bufete, Barros & Cía; su empresa de telecomunicaciones Netland y sus negocios agrícolas, para formar parte del Gobierno como Fiscal de la Empresa Nacional de Minería (Enami). Vio pasar dos vicepresidentes ejecutivos —William Díaz y Eugenio Cantuarias, ambos de la UDI— antes de ser designado por el Mandatario como máximo ejecutivo de la minera. Felipe Barros Tocornal —abogado de la U. de Chile, hermano del también jurista Fernando Barros— destaca de Enami que sea “una empresa enorme, con un rol muy grande en fomento y en producción y donde un abogado corporativo tiene mucho que aportar”.

Aunque es el tercer vicepresidente ejecutivo en tres años y el sexto en cinco, califica su labor de “continuidad”. “Hay un respaldo muy grande del directorio”, explica.

Enami es la octava mayor exportadora de cobre de Chile, muy similar en términos de números a Spence (BHP Billiton) y Candelaria (Freeport McMoran). Opera desde Arica a Rancagua con 17 lugares donde adquiere el mineral de pequeños y medianos mineros para luego procesarlo en 5 plantas y refinarlo en su fundición de Paipote. Entre 2010 y 2012, Enami le ha pagado a los mineros nada menos que US\$ 4.332 millones.

Agrega que en Enami ha trabajado duro. “En los 53 años que tenía Enami, nunca se había hecho un inventario del stock de cobre existente; lo hicimos” y “hoy los estados financieros de Enami son 100% confiables”. Antes de 2010, dice, había mucha “activación”, es decir, se ponía en activos ítemes que debería estar en gastos. “Prácticas contables que no son muy felices”, dice.

## Reforma al estilo Codelco

En estos escasos 45 días a cargo de la minera estatal, hizo un cambio organizacional importante. Eliminó la gerencia gene-

Group, para conocer la experiencia de una refinera amigable con el medioambiente”, cuenta.

## Legado: ganancias y orden

¿Cómo quiere dejar Enami? “Con utilidades. Trabajamos para tener utilidades por US\$ 25 millones este año”, dice. Pero más allá de esto, destaca como un objetivo que se está logrando el acabar con la informalidad de los pequeños mineros. Habla de empadronarlos (que tengan los permisos y un mínimo método para trabajar). En 2010, sólo el 25% de los mineros estaba “empadronado” y hoy es un 90%.

También trabaja en las licitaciones de 18 potenciales yacimientos. Y está invirtiendo US\$ 95 millones en cuatro plantas de proceso.

Enami tiene en sí misma dos roles, de fomento y de producción, que a juicio de Felipe Barros son indivisibles. Por ejemplo, licita yacimientos a privados (medianos y pequeños) que lo exploran y si tienen éxito, lo explotan. Enami recibe por eso una cantidad y luego un 2% cuando producen. “¡Imagínese si sale otra Escondida!”, dice el vicepresidente, en referencia al yacimiento con mayor ley encontrado en Chile, hoy de BHP Billiton.

La minera estatal adquiere cobre a pequeños y medianos productores y lo procesa y refina. La mayor parte de esas compras —78%— tienen como contraparte a mineros que producen menos de 200 toneladas mensuales. “Son pequeños, son empresas en las que no trabajan

más de seis personas, normalmente, familiares: el padre, los hijos, el yerno. Son tecnólogos, con camionetas, generadores de electricidad, máquinas para perforar”, describe.

El timonel de Enami dice que las pequeñas y medianas mineras son clave en el ciclo productivo del cobre, porque “con pala y picota” descubren yacimientos. Pucobre y Lomas Verdes, por ejemplo, provienen de yacimientos que eran de pequeña y mediana minería.

Pero Enami también juega en grandes ligas. La empresa aún tiene participaciones minoritarias en las mineras Quebrada Blanca y Carmen de Andacollo que le permiten elegir a un director y no diluirse y por ello califican como “acción de oro” (golden share).

Barros cuenta con el apoyo de la mesa directiva, la misma que le pidió la renuncia a Eugenio Cantuarias y este ignoró. “Este es un cargo de confianza política y si te llaman a renunciar y no lo haces... Bueno. Por eso al final el Ejecutivo tuvo que recurrir al decreto de vacancia”, explica.

¿William Díaz? “El directorio quiso poner mayor énfasis en gestión”, cuenta. “Quizás él tenía una visión más economicista, más político, en el sentido amplio de la palabra, pero se quería más gestión”, dice sobre el vicepresidente entre 2010 y noviembre de 2011.



FELIPE BARROS, vicepresidente ejecutivo de Enami desde mayo de este año.

EL PROCESO DE VINIFICACIÓN SE HACE SIN QUÍMICOS Y LA COSECHA ES MANUAL:

## Vinos naturales, ¿una nueva apuesta para diferenciarse?

• INÉS ICAZA

Apenas los venden en las grandes tiendas de vinos, menos en los supermercados. La primera distinción que hay que hacer es que los vinos naturales no son los orgánicos. Los naturales son hechos “a la antigua”, con la menor intervención posible de la mano del hombre (salvo sulfitos en pocas cantidades para evitar su oxidación). A diferencia de los orgánicos, que hacen su proceso natural hasta el momento de la cosecha y luego pasan al proceso tradicional (con sulfitos, corrección de acidez, levadura, etc.), en los vinos naturales no hay químicos, pesticidas, la cosecha es manual, el arado con animales, la fermentación es con la levadura de la propia uva, y el vino llega a la copa con cero aditivos.

Todo esto es parte de una filosofía, en la que su lema es la desindustrialización del vino, y la intención es que el *terroir*, el aire, el clima, estén ahí, en la botella.

La producción de vinos naturales es reciente, y llegó con el rescate de la uva país, que había quedado rezagada en el siglo XIX, cuando se impuso la moda francesa de los cabernet sauvignon.

### Chanchos deslenguados

Quienes se dedican a producir estos vinos tienen un evento que ya va en su tercera edición: se llama Chanchos Deslenguados, y es

organizado por el principal distribuidor de estos vinos en Chile, Sebastián Alvear, junto al francés radicado en nuestro país Louis Antoine Luyt, y quien produce este tipo de vinos. Su próxima versión será el 29 de junio.

El evento comenzó como una cata entre un grupo de amigos y nueve expositores. Entre ellos, Martín Villalobos, quien encontró una parra de Carignan en su campo, en la Región del Maule, y pensó junto a su hermana y a su padre escultor que si querían tener éxito, debían diferenciarse, lo que hicieron apostando a este método tradicional. ¿Resultado? Sacaron la primera botella con dos premios en 2009, el mejor Carignan de Chile, según la guía Descorchados, de Patricio Tapia, y también la viña revelación del valle de Colchagua. Al año siguiente repitieron el premio al mejor Carignan y recibieron el premio Viña Innovadora, de la revista Wikén. Desde esa primera producción, sus ventas han aumentado 200%, señala Villalobos.

Otros participantes de Chanchos Deslenguados son Julio Donoso, con su viña Montsecano, cuyo pinot noir fue elegido como el mejor de 2013 por la Guía Descorchados, y el francés David



En estas tinajas, la Viña De Martino está haciendo su vino Viejas Tinajas. Partió en 2011 con cuatro mil botellas, y al año siguiente, subieron a 11 mil botellas.

Marcel junto a su señora, una enóloga chilena, que comenzaron en 2012 con unas cinco mil botellas de vino con la marca Maitía.

### Menores costos

Producir este tipo de vinos es más barato que los comunes, ya que necesitan menos infraestructura, todo es más artesanal y no se usan químicos, con lo cual se corre el riesgo de que la vinificación se eche a perder en el proceso.

Las viñas más grandes están tomando nota: En De Martino, su vino Viejas Tinajas comenzó en 2011 a hacerse con un proceso natural. Ese año vendieron las cuatro mil botellas que produjeron en apenas dos meses, todo dentro de Chile. En 2012 aumentaron a 11

mil botellas, y para el 2013 quieren mantener los números, para no masificar el producto.

El rango de precios en el Mundo del Vino es desde los nueve mil a los \$20 mil.

Louis Antoine Luyt vende sus botellas a un promedio de \$8.500, de una producción de 50 mil unidades, que llegan a restaurantes en Inglaterra, en Québec, Estados Unidos y Francia. Es prácticamente el único que se permite vivir de esto.

David Marcel, que hace cinco años producía mil botellas, hoy va entre las 10 mil y 15 mil. Desde las 30 mil botellas, podría dedicarse únicamente a esta actividad.

El creador de Montsecano y Refugio, Julio Donoso, explica:

“Es un fenómeno que viene de Francia muy fuerte, también en Italia, en Nueva York. Tiene mucho que ver con que la gente busca vinos con identidad, y los vinos naturales, biodinámicos, de autor, boutique, garaje o como se les quiera agrupar, poseen un fuerte componente de individualidad ligada a la persona que los hace”.

Ante la pregunta de por qué los consumidores deberían optar por estos vinos, Alejandro Jiménez, editor de la revista Wain, reconoce que es una apuesta arriesgada, pero responde: “Aunque en Francia esta tendencia está hace unos diez años, en Chile va a entrar, pero creo que más lento. Acá, todavía hay una uniformidad del gusto muy importante, porque la gente considera buenos vinos a los más comunes. Además, son un poco más caros; entonces, pocos gastan \$10 mil en una huasa”.



Louis Antoine Luyt produce 50 mil botellas anuales, que llegan a restaurantes en Inglaterra, en Québec, Estados Unidos y Francia.