

María Alejandra Delgado

CAUDAL COBRIZO

Los resultados positivos obtenidos por Rio Tinto en el Perú en su faceta de “explorador” de yacimientos como Pukaqaqa, Tía María, Mina Justa y Constanca lo presentan como candidato firme para repetir estos logros en La Granja, prospecto de cobre cajamarquino que pronto podría ser una realidad. La gerente general de la compañía ofrece algunas “luces” sobre si es viable que en Querocoto (Chota) se inicien las primeras operaciones de extracción de la australiana en el país.

Por Rafael Rojas Tupayachi Fotos Elías Alfageme

La ley de cobre es de 0,7 en La Granja, prospecto ubicado en la provincia de Chota, en Cajamarca, la cual es calificada como “promedio” por los conocedores de la calidad de los “frutos” de la minería peruana. Una de las variables claves, en consecuencia, para la ejecución de la iniciativa que tiene a cargo Rio Tinto es el grado de recuperación del mineral respecto de los volúmenes extraídos.

Si bien es cierto que María Alejandra Delgado, gerente general de la sede peruana de la empresa australiana, no precisó fechas para decisiones fundamentales —por ejemplo, sobre el estudio de factibilidad— ni la cantidad de reservas que posee el yacimiento (solo indicó que casi “se ha logrado duplicar el tamaño del yacimiento” desde que se firmó el contrato de adjudicación, en el 2006), intuimos que la decisión final, si va o no va el proyecto, está muy cerca.

En el camino hacia esa conclusión, nos sorprendieron gratamente los resultados fa-

vorables del grado de recuperación de cobre que arrojó la evaluación realizada, sobre la base de tecnología que contrarresta el efecto negativo del arsénico, en Bundoora, Australia, en el Technical Development Centre de Rio Tinto, donde la compañía investiga los minerales que extrae en los diversos yacimientos que tiene en el planeta.

“Lo que toca analizar ahora es la escala comercial de pruebas de laboratorio para ver si el proyecto es rentable”, subraya Delgado, afirmación que alienta las expectativas de que Rio Tinto, luego de 27 años de presencia en el Perú, inicie, al fin, sus operaciones extractivas en el país.

¿Cómo llega Rio Tinto al Perú?

La empresa llega al país cuando el Perú se abre al mundo, exactamente en 1993, a través de la División de Exploración, que es la línea de negocios que más presencia tiene en todos los países donde trabajamos.

A pesar de los años de crisis en el mundo y de las reorganizaciones de la matriz

en Australia, la empresa está en el país de manera ininterrumpida. En Lima tenemos una oficina importante debido a que desde aquí vemos a los países que están alrededor de nosotros, como Ecuador, Colombia, las Guayanas y Centroamérica.

Tenemos acá un equipo que, además de ver los proyectos en el Perú, monitorea los prospectos que pueda haber en otros países. En Sudamérica tenemos tres oficinas: Brasil, Chile y Perú.

Al conocer su experiencia en los temas legales de la empresa, ¿cuál es su posición en el contexto local y en el ámbito regional de Rio Tinto?

Tengo un rol como gerente general de Rio Tinto Minera Perú, que es el cargo que se constituye para desarrollar La Granja, pero además, al ingresar a la organización como abogada, reporto al director de Exploración de las Américas de la compañía; desde el año pasado cumpla una labor legal part-time para Sudamérica como ejecutiva de la División de Exploración, siendo más frecuentes mis intervenciones en Chile y el Perú.

En suma, además de mi labor como gerente general de la empresa en el país, tengo a mi cargo el tema legal, las estrategias de entrada, cualquier deal que vayamos a hacer y reuniones con los abogados de cada una de estas sedes (Chile y Perú), y en Brasil y Colombia.

¿En qué procesos de adjudicación ha participado Rio Tinto desde que llegó al país?

Rio Tinto ha intervenido en distintos procesos de privatización desde que llegamos. Me refiero al proceso de Tintaya, en Antamina, La Granja y Michiquillay. Obviamente, La



“HEMOS TRAÍDO AL PERÚ NUESTROS ESTÁNDARES DE SALUD, SEGURIDAD, MEDIO AMBIENTE Y COMUNIDADES”.

Granja ha sido el único que nos hemos adjudicado: se concretó en el 2005 y a principios del 2006 se llevó a cabo la firma del contrato de transferencia.

A lo largo de estos años hemos aplicado un enfoque de exploración en distintos commodities. Si bien el enfoque principal ha sido el cobre, también hemos explorado metales preciosos y básicos, como zinc, plomo y hierro, y minerales industriales, como boratos y fosfatos.

Hemos invertido de manera significativa en los años 90, lo que nos ha permitido hacer varios descubrimientos en el Perú, como Pukaqaqa (que pertenece a Nexa, en Huanavelica), Tía María (Southern, Arequipa), Mina Justa (Marcobre, Ica), Constanza

(Hudbay, Cusco), La Granja (Rio Tinto, Cajamarca), Ollachea (Minera IRL, Puno) y Corani (Bear Creek). En La Granja hemos casi duplicado lo que se conocía como yacimiento luego de ser transferido en el 2006 y de que fuera descubierto en términos geológicos en la década de 1970.

Vemos una dedicación de la empresa a la parte de exploración, con buenos resultados, pero finalmente han vendido varios proyectos. ¿Alguna razón para estas decisiones?

Dentro del equipo tenemos un grupo de geólogos de todo el Perú, que conocen muy bien su trabajo. Para todos los casos de los proyectos que no se quedaron con nosotros, cuando fueron descubiertos no representaban una prioridad para lo que era la estrategia de negocios en ese momento, a veces por tamaño, dado que competimos en varios países por capital.

Se dieron así las circunstancias para vender, pero lo que quiero destacar es que Rio Tinto ha lanzado estos proyectos para el beneficio de los peruanos, y con data pública podemos hablar de una inversión que se está generando por más de US\$ 7.000 millones.

¿Qué estándares podemos destacar de los que Rio Tinto aplica en el Perú y que provengan de su matriz?

Nuestro punto de partida son cinco valores que la empresa divulga y que engloban todo lo que hacemos en nuestras sedes en todo el mundo: seguridad, trabajo en equipo, respeto, integridad y excelencia. A su vez, estos valores se traducen en cinco prioridades: seguridad, gente, generación de caja, partnership (cómo la empresa se relaciona

con comunidades, con el Gobierno, con la comunidad empresarial, con la academia, etc.) y crecimiento.

Este es el marco de todo lo que hacemos. Con ello podemos llegar a cualquier país. Desde Australia, donde tenemos dos hubs, uno en Perth y otro en Brisbane. Estamos en Canadá y en Estados Unidos, en Chile, Perú y Brasil. Tenemos un joint venture por el 30% de la Minera Escondida en Chile.

¿Algún estándar que destacar en la parte técnica de exploración?

Hemos traído al Perú nuestros estándares de salud, seguridad, medio ambiente y comunidades. También trajimos nuestros estándares de compliance: fuimos una de las primeras empresas en tener un equipo de compliance que buscaba estandarizar las formas de hacer negocios en distintos países, dado que, al haber culturas diferentes, las licencias que se dan cambian, pero, al ser una sola empresa, se podían estandarizar estas prácticas, que luego generan procedimientos y acciones.

En este momento nos estamos enfocando en riesgos críticos, que son aquellos riesgos que pueden generar un "fatal", es decir, el fallecimiento de una persona en la etapa de exploración. En ese sentido, el principal riesgo es el manejo de vehículos. A partir de allí, antes de ir a cada prospecto efectuamos todo un plan de identificación de rutas, de posibles respuestas de emergencia. Esto se aplica en todos los países donde trabaja Rio Tinto.

¿Cómo califica al Perú dentro del sector extractivo?

El Perú es un país donde queremos estar. Con más de 26 años trabajando acá, nos sentimos cómodos. Desde un punto de vista de prospectividad, es un país muy atractivo para nosotros. Además, hemos identificado que existen muchas áreas no estudiadas o que no lo han sido en un nivel adecuado como para tomar decisiones, con lo cual tendrían que volverse a estudiar.

Por otro lado, hay varias áreas a las que estamos regresando gracias a las nuevas tecnologías, y que podrían ser interesantes. Desde una perspectiva de país, el sistema y la Constitución han sido respetados, y eso nos ofrece seguridad para seguir aquí.

Con los valores señalados y con el trabajo de compliance, ¿cómo han hecho para relacionarse con los distintos niveles del Estado peruano?

Tenemos un código de conducta llamado

"Cómo trabajamos", y ahí están establecidas todas las pautas de cómo debemos trabajar. Muchas veces, cuando hay cambio de autoridades en el plano local, lo que hacemos es ir con nuestro código de conducta y presentarnos.

No hemos experimentado ocasiones en las que se hayan puesto en riesgo nuestros valores, porque creo que desde el primer momento quedó claro cómo íbamos a comportarnos si veíamos algo que fuese contra ellos. En este sentido, ha ayudado mucho haber sido siempre transparentes y haber comunicado lo que se está haciendo.

¿En qué lugar ha colocado Rio Tinto al Perú dentro de su portafolio?

Estamos identificando prospectos en el Perú. En este momento tenemos dos prospectos principales: uno de ellos es La Granja, ubi-

cado en Querocoto, Cajamarca, en el que hemos invertido más US\$ 600 millones auditados versus el compromiso inicial de US\$ 60 millones.

La Granja está ahora en un proceso de revisión sobre la mejor forma de seguir adelante. Se evalúan las distintas opciones de cuál sería el siguiente paso para ese prospecto. Tenemos un contrato vigente a través del ejercicio de prórrogas semestrales, acabamos de pagar US\$ 5 millones a ProInversión en la pasada quincena de enero hasta julio de este año, hay cierta holgura con el contrato y mantenemos informada a la institución estatal.

Tenemos un contrato de privatización que nos establece tiempos y ahí veremos cómo avanza este proceso. Estamos en la etapa de "periodo inicial", que concluye con un estudio de factibilidad que depende de las opciones que se tomen para continuar con el proceso.

"MUCHAS VECES, CUANDO HAY CAMBIO DE AUTORIDADES EN EL PLANO LOCAL, LO QUE HACEMOS ES IR CON NUESTRO CÓDIGO DE CONDUCTA Y PRESENTARNOS".





“ANTES DE EMPRENDER CADA PROSPECTO REALIZAMOS TODO UN PLAN DE IDENTIFICACIÓN DE RUTAS, DE POSIBLES RESPUESTAS DE EMERGENCIA: ASÍ TRABAJA RIO TINTO”.

del TLC con ese país, ¿cuáles son los retos que se ha fijado el gremio?

Rio Tinto lista en la Bolsa de Australia y es uno de los principales contribuyentes en ese país. Además, teníamos una relación muy cercana con la embajada australiana en Lima y con la Australian Trade Commission (Austrade), y lo que buscábamos era tener una mejor relación con la Cámara.

Hace cinco años entró Rio Tinto a la Cámara y hace tres estoy a cargo de la presidencia. Le dimos un mayor empuje con el objetivo de, trabajando con Austrade y con la Cámara, generar oportunidades de negocios.

El pasado 11 de febrero entró en vigencia el TLC entre el Perú y Australia, con el antecedente de que el país de Oceanía es la decimotercera economía del mundo y ha crecido de manera sostenida desde hace 29 años.

Por otro lado, el modelo de minería utili-

zado en Australia está basado en el desarrollo de clusters para profesionalizar a los proveedores, por lo que la Cámara está apoyando el Cluster del Sur, integrado por Cerro Verde, Hudbay, Southern y Anglo American.

¿Su visión sobre el Perú al 2025?

Rio Tinto es más que La Granja en el Perú, tenemos una historia que así lo demuestra. Contamos con un equipo de geólogos que trabajan en el campo y en la revisión de data histórica, con lo que generan los prospectos para el futuro. El equipo está buscando, revisando proyectos nuevos. Además, tenemos la confianza del director de Exploración para las Américas.

Existe un portafolio de posibles prospectos en diversos lugares y zonas de interés en el país, estamos constantemente en busca de oportunidades. 