



Líderes de Lundin Mining analizan impactos por conflicto en Medio Oriente y detallan inversiones en Chile y el proyecto Vicuña

El CEO de compañía, Jack Lundin, junto a al vicepresidente de operaciones, Juan Andrés Morel, detallan los planes que tienen para ubicar a la minera en el top 10 de productoras de cobre. Para este año, estiman inversiones por más de US\$ 400 millones para sus faenas en Chile y activar US\$ 800 millones para el Distrito Vicuña. Sobre la guerra, Lundin afirma que su efecto indirecto es negativo para todo el mundo.

MATÍAS VERA

La inversión que planifica Lundin Mining para el proyecto insigne que está desarrollando junto a BHP en la frontera entre Argentina y Chile, denominado Distrito Vicuña, alcanza los US\$ 18.000 millones, una inversión que abordarán en partes iguales.

En entrevista con Pulso, el presidente y director ejecutivo (CEO) de la minera canadiense, Jack Lundin (JL) -el tercero de la dinastía Lundin- y el vicepresidente senior y director de operaciones, Juan Andrés Morel (JM), desglosan la inversión que planean y destacan que ese proyecto, básicamente, se autofinancia.

El mineral que extraigan del proyecto Vicuña será exportado por Chile a través de un puerto que aún no definen. Sí será un puerto de la Región de Atacama y una opción es el puerto ubicado en la Bahía de Caldera, de la Minera Candelaria, una de las dos operaciones que Lundin tiene en Chile, junto a Caserones. Para esas dos faenas, Candelaria y Caserones, proyectan inversiones por US\$ 450 millones para este año. En lo inmediato, ya han visto impactos por la guerra y el alza en los precios del petróleo.

¿Cómo les ha afectado la guerra en Medio Oriente?

JL: Lo que estamos viendo hoy en el mundo es mucha incertidumbre debido al conflicto en curso en Medio Oriente. Creo que estamos entrando ya en la sexta semana del conflicto y lo que comenzaremos a ver hacia adelante es un impacto directo en nuestro negocio y en cómo debemos responder a ese impacto macroeconómico, que tiene implicancias en las cadenas de suministro, en los insumos y en cómo debemos planificar nuestros presupuestos a futuro.

Los principales metales que vendemos, principalmente cobre y oro, siguen mostrando precios elevados y sostenidos, lo que significa que nuestro negocio continuará generando retornos. Sin embargo, realmente esperamos ver en el corto plazo estabilidad y el fin del conflicto en Medio Oriente, porque su efecto indirecto es negativo para todo el mundo. Así que esperamos una pronta resolución, pero independientemente de eso, seguimos enfocados en nuestra estrategia de negocio.

JM: Lo que hemos visto en las últimas semanas en Chile, con el impacto que ha tenido el alza del petróleo y las medidas que ha tomado el gobierno, nos sumamos

a la preocupación que levantó el Consejo Minero respecto del impuesto específico del petróleo. En nuestro negocio, el petróleo significa del orden del 15% de nuestros costos. Esto significa, por lo tanto, que ese costo va a aumentar significativamente. Estamos atentos a cómo evoluciona esto, a las medidas que está tomando el gobierno y esperando que, de alguna forma, veamos alguna compensación una vez que se reintegre la deducción de los impuestos específicos del petróleo.

¿Ese costo les está subiendo hoy o les empezará a subir en unos meses? Se entiende que la minería trabaja con contratos de largo plazo...

JM: El impacto del impuesto específico una vez que se aplique la medida y ya no nos permite capturarlo. Esto se hace en los ciclos

anuales de descuento de impuestos. Pero el precio petróleo ya lo estamos viendo en muchos de los contratos. La indexación del petróleo es semanal, mensual o en algunos casos trimestral, pero nosotros tenemos indexación semanal en algunos contratos también, así que se ve de forma inmediata.

Distrito Vicuña

Son US\$ 18 mil millones los que planea invertir Lundin Mining para el Distrito Vicuña, el megaproyecto de cobre, oro y plata en la frontera entre Argentina y Chile. ¿Cómo se desglosa esa inversión y en qué periodos?

JL: Será una operación minera dentro del top cinco a nivel global en producción de metales base y preciosos -cobre, oro y plata-, y por eso, para alcanzar esa escala de manera exitosa, lo

hemos dividido en tres etapas. Tenemos un plan de trabajo muy enfocado para 2026. El presupuesto es de US\$ 800 millones solo para este año de preparación para la construcción. La etapa uno, que esperamos iniciar en el primer trimestre del próximo año, tendrá un costo superior a los US\$ 7.000 millones.

JM: US\$ 7.000 millones en la primera fase en José María, que sería hasta el 2030: US\$ 11.000 millones es fase 2 y fase 3. José María es el proyecto más avanzado, tiene la exploración ya terminada, tiene permisos obtenidos, y tiene ingeniería bastante avanzada. Filo del Sol viene un poco más atrás, está todavía terminándose la exploración, estamos empezando recién la ingeniería y todavía no hemos iniciado la etapa de permisos. Filo del Sol es un yacimiento gigante que se com-

para con Escondida, Collahuasi, Río Blanco, que es aquí Andina, Los Bronces. Así que un proyecto que tiene para hoy día más de 70 años de vida. Eso se va a extender muchísimo más allá una vez que terminemos toda la exploración del distrito. Una de las cosas destacables de este proyecto es que prácticamente se autofinancia.

¿Qué estimaciones tienen de producción para el distrito?

JM: El promedio de los diez primeros años son 500 mil toneladas de cobre, 800 mil de oro y 20 millones de onzas de plata. Con eso, el tamaño de la producción pondría a Vicuña dentro de las diez mayores productoras de cobre a nivel mundial, o dentro de las cinco mayores.

¿Desde 2030?

JM: Desde el 2030 hacia ade-

SIGUE

lante.

¿Cómo se financia el proyecto?

JM: Una de las cosas destacables de este proyecto es que prácticamente se autofinancia. Hay que hacer una inversión inicial de US\$ 7.000 millones para José María, pero una vez que entre en operación los flujos del proyecto permiten financiar la fase 2 y la fase 3. Por lo tanto, de los US\$ 18.000 millones, US\$ 11.000 millones se autofinancian con el desarrollo del proyecto en su fase 1.

¿Tienen pensados permisos en Chile? ¿Qué operaciones planean acá?

JM: El proyecto se va a desarrollar en tres fases. Primero José María, después los óxidos de Filo, y en tercer lugar, los sulfuros de Filo. En el caso de José María, queremos ocupar infraestructura existente y efectivamente queremos sacar el concentrado por algún puerto chileno. No está definido cuál, pero sí está decidido que va a ser un puerto chileno. Y el concentrado va a salir en camiones por algún camino existente también, eso a un puerto chileno, y de ahí va a ser exportado. Para la fase de Filo, cuando ya el proyecto pasa de 175 mil toneladas día a 290 mil toneladas día. En ese caso, se justifica la construcción de un mineroducto. ¿Qué es lo que es un mineroducto? Es la tubería que bombea el concentrado al puerto. Ahí se hace el filtrado y finalmente se exporta en los barcos.

También vamos a ocupar Chile como ese punto de salida del concentrado. No hemos definido exactamente cuál va a ser la ubicación de ese puerto. Sin duda que el que tengamos un puerto hoy día en Caldera asociado a Candelaria es una oportunidad, pero estamos todavía analizando otras alternativas. Entonces, fase 1: camiones vía caminos existentes a un puerto también existen en alguna parte central de Chile. Y para la fase 3, con Filo: construiríamos la tubería hacia la costa chilena, y ahí construiríamos un nuevo puerto, o ampliaríamos alguno existente para ya darle continuidad a ese proceso por todos los 70 años que dura el proyecto.

El ducto iría sí o sí... ¿Tendría que ingresarse permiso ambiental para ello, no?

JM: Sí. No es necesario hacerlo este año ni el próximo. Como eso está asociado a la fase 3, todavía quedan algunos años de ingeniería, pero una vez que tengamos la suficiente información para poder hacer el ingreso de los estudios de evaluación de impacto



ambiental, lo vamos a hacer, y por tanto, va a haber construcción. Y por supuesto, los permisos asociados a esas construcciones.

De esos US\$ 18 mil millones, ¿una buena parte iría al ducto?

JM: No por ahora. El supuesto que estamos haciendo en este minuto es que toda la infraestructura va a ser externalizada, es decir, va a ser un servicio provisto por un tercero. No está definido todavía quién. Estamos explorando el mercado para ver qué tercero o qué empresa estaría interesada en invertir y entregar nos el servicio, tanto de puerto como de desalación de agua.

¿Qué otros puertos están observando?

JM: Desde Vicuña al puerto más cercano, por el lado argentino, son casi 2.000 kilómetros. Entonces, lo que estamos buscando es aprovechar la cercanía que hay del Pacífico a Vicuña, que son 200-250 kilómetros. Por lo tanto, lo lógico sería que ocupemos algún puerto o alguna zona en la Región de Atacama.

Inversión en Chile ¿Proyectan inversiones para Chile este año?

JL: Absolutamente. Recientemente hicimos una nueva inversión en nuestra segunda mayor mina, Caserones, aumentando nuestra participación del 70% al 75%. Además, estamos cerrando un acuerdo en un proyecto de crecimiento: adquirimos el 31% del proyecto Los Helados, que también forma parte del distrito Vicuña. Está a solo 20 km de Caserones y nuestro objetivo es avanzar hacia una participación controladora y desarrollar un plan para construir Los Helados utilizando la infraestructura de Caserones o una propia, dependiendo de la estrategia que definamos.

JM: Lo que estamos buscando es

que a través de esta transacción, esta compra del 30% de Los Helados, durante un cierto periodo de tiempo tomar una posición controladora de manera que podamos hacer un desarrollo en conjunto de Caserones junto con Los Helados y transformar eso en una sola gran operación.

JL: Estas son oportunidades de crecimiento muy interesantes a largo plazo, pero también tenemos requerimientos de capital de mantenimiento en nuestras operaciones actuales, especialmente en Caserones y Candelaria.

JM: US\$ 215 millones en el caso de Candelaria y US\$ 235 millones en el caso de Caserones. Es decir, US\$ 450 millones este año en las dos operaciones chilenas.

¿La estrategia que está tomando la empresa es concentrarse en Sudamérica? ¿Dígase: Argentina y Chile?

JL: Hemos reposicionado nuestro portafolio para enfocarnos en nuestras tres operaciones en Sudamérica y, por supuesto, en el gran proyecto de crecimiento que es Vicuña. Este portafolio requiere un alto nivel de foco y dedicación para alcanzar nuestros objetivos ambiciosos. Si ejecutamos bien, eso nos permitirá crecer aún más en el futuro. Y aunque hoy estamos enfocados en Sudamérica, siempre evaluaremos oportunidades que tengan sentido para el negocio.

¿Tantean hacer alianza con alguna otra empresa minera?

JL: Actualmente, tenemos alianzas en Candelaria con Summitomo, en Caserones con JX Nippon y en Vicuña con BHP. Creemos que construir alianzas sólidas, productivas y de largo plazo es clave para generar valor en nuestra industria. Estamos satisfechos con nuestras alianzas actuales y evaluaremos oportunidades futuras, pero por ahora estamos enfocados en el portafolio que tenemos. ●