



En el mercado

Por **Carlos Rojas**

El caso de la minería junior

Muchos factores determinan que un proyecto se ejecute o se quede en el papel

Uno de cada 100 proyectos mineros terminan convirtiéndose en mina. Esa es la estadística que manejan los mineros. 1%. No es un negocio sencillo. Y, como tal, necesita de un especial apasionamiento por parte de los managers de los proyectos. Hacer minería junior no es solo encontrar un “cerro de mineral”. Importa la ley del mineral, lo asequible de este, lo fácil que sea recuperarlo, que tenga buena mezcla, que tenga suficiente agua, que exista una fuente de energía cerca, que la comunidad lo apruebe, que se pasen los Estudios de Impacto Ambiental, que tenga accesos a infraestructura como carreteras, trenes o puertos, que pueda contratar personal calificado, que tenga el dinero para financiar la obra, entre una larga lista de etcéteras.

La minería junior ha sido, es y será importantísima para el desarrollo del potencial minero del país. Sin su dinamismo, se habría demorado mucho más tiempo encontrar algunas de las minas más grandes del país. Y, para suerte de nosotros, algunas de ellas se financian en el mercado de valores.

Algunos proyectos junior que terminaron siendo comprados por empresas multinacionales fueron Arequipa Resources, que subió 1.000% para ser adquirida por Barrick Gold; Peru Copper, cuya acción se apreció en 600% con el proyecto Toromocho; y Northern Copper, que hizo lo propio en 770% con el proyecto Galeno. Como todo, el retorno viene asociado a un riesgo. No todo lo que brilla es oro. También hay casos negativos como el caso de la estafa más grande del mundo en minería junior, llamado Bre-X en Indonesia: su acción



4D2 STUDIO

pasó de US\$ 0,30 a US\$ 260, llegando a valer US\$ 6.000 millones en bolsa. Las muestras fueron contaminadas con “polvo de oro” para concretar la estafa. La acción terminó en cero y muchos perdieron todo el dinero invertido, incluyendo entre ellos a varios fondos de pensiones canadienses.

Algunos pocos proyectos se atreven al ir más allá de la exploración y se aventuran hasta la producción, lo que conlleva un riesgo adicional. Un ejemplo es Rio Alto Mining, que levantó capital en los mercados de valores hasta la producción de la mina. La primera colocación fue hecha a US\$

0,37 en el 2009 y hoy negocia a US\$ 4,20 con una capitalización bursátil de US\$ 700 millones, ya produciendo oro. Todos ganaron en el caso de Rio Alto: el sponsor, el banco de inversión, los inversionistas, el broker, el país, la comunidad, etcétera.

¿Podremos mantener ese ritmo? Hoy, la competencia por atraer capital para exploración es intensa. Los gobiernos de Chile y de México han creado fondos financiados por el gobierno para impulsar estas actividades. Mientras tanto, nosotros nos llenamos de Saavedras, Santos y Aranas que solo buscan paralizar toda la actividad minera en el país por un beneficio personal político y económico.

Para invertir en minería junior hay que ser extremadamente cautos. Analicen bien, busquen consejo, sobre todo de expertos en la materia. Hay pocos que saben realmente. No se enamoren de un proyecto específico, siempre diversifiquen y recuerden los riesgos.

Carlos Rojas es socio fundador y CEO de Andino Asset Management.