

John MacKenzie, CEO de Capstone Copper y participación para socio en Santo Domingo: “30% es una cifra razonable”

El máximo ejecutivo de la minera de capitales canadienses inauguró la semana pasada la que ha sido hasta ahora su mayor inversión en el mundo: el Proyecto de Desarrollo Mantoverde, por US\$870 millones. Para su próximo paso necesita recaudar fondos por US\$2.300 millones. Recurrirán a bancos, pero también a un socio que aporte *equity*. Los interesados “son muchas empresas”, afirma, y entre ellas hay chilenas. El ejecutivo prepara su paso al costado como director ejecutivo de la minera para presidir la mesa y asumir un rol estratégico en la firma.

VÍCTOR GUILLOU

—John MacKenzie conoce muy bien Chile. Lideró durante 2009 y 2013 las operaciones de Anglo American en el país, pero luego fundó y dirigió por siete años Mantos Copper, firma que se fusionó con Capstone Mining en marzo de 2020, creando Capstone Copper, minera que hoy encabeza como presidente ejecutivo (CEO). Antes de la fusión, dividía su tiempo entre Londres y Santiago. Venía una o dos semanas por mes a supervisar las faenas de Mantos Blancos y Mantoverde.

Sus más de 30 años de experiencia no dejan lugar a dudas sobre el atractivo que tiene Chile para desarrollar proyectos mineros. “Para mí es un país fantástico para realizar inversiones de cobre”, dice.

La semana pasada inauguró la que ha sido hasta ahora la mayor inversión de Capstone en el mundo: el Proyecto de Desarrollo Mantoverde (PDMV), por US\$870 millones. La iniciativa les permitirá saltar desde una producción cercana a las 40 mil toneladas de cobre fino anuales, a las 120 mil.

Pero los planes de la firma no se quedan ahí. “Chile es el país más importante para Capstone Copper. Para los próximos 10 años, la mayoría de nuestro crecimiento está acá. Tenemos bastantes proyectos de inversión. Tenemos otra expansión en Mantoverde, algo en Mantos Blancos, Santo Domingo, en cobalto, muchas opciones... entonces realmente el crecimiento de nuestra empresa se está enfocando en Chile”, subraya.

Para Santo Domingo proyectan inversiones por US\$2.300 millones y una producción promedio de 106 mil toneladas en los primeros 7 años. También buscan optimizar Mantoverde,

con US\$150 millones adicionales de inversión, para sumar otras 20 mil de cobre al año.

¿Qué explica esta apuesta por Chile?

—Estamos en una transformación de nuestra empresa, que en un momento era realmente pequeña, con operaciones de altos costos y de corta vida. Esta estrategia es para transformar este negocio en operaciones de larga vida, bajos costos y mucha competitividad. Cada vez estamos mejorando nuestro portafolio. Ahora estamos en una posición de ser una empresa mucho más grande, realmente estamos liderando la mediana minería y vamos a crecer otra vez. La próxima fase es Mantoverde optimizado y después Santo Domingo, que es un proyecto realmente muy impresionante, y va a permitir continuar nuestra transformación hacia la gran minería.

¿Cómo va la tramitación de permisos en Santo Domingo?

—Estamos en una buena posición. Tenemos todos los permisos necesarios para empezar la construcción. Nuestra RCA está lista y estamos actualizando algunos permisos sectoriales.

¿Cuándo comenzaría la construcción?

—Recientemente actualizamos nuestro estudio de factibilidad, que incluyó mejoramientos al proyecto, un diseño más eficiente gracias a la experiencia que tenemos en el país. Hemos optimizado el proceso de metalurgia para asegurar el éxito del proyecto. Ahora el próximo paso es planificar el financiamiento del proyecto. Todo está avanzando para llegar a la decisión final para invertir. En Mantoverde entregamos dentro del presupuesto y dentro de lo calendarizado. Eso no es común en la industria.

¿Qué tipo de socio están buscando?

—Esta empresa tiene un *market cap* de alre-



dor de US\$5.500 millones. El proyecto Santo Domingo es de US\$2.300 millones. Obviamente es un gran proyecto para una empresa de nuestro tamaño. Entonces, para balancear los riesgos, y asegurar la fortaleza de nuestro balance, es bueno incluir un socio. Para mí, 30% es una cifra razonable. No es una cifra mágica, pero no vale la pena tener un socio para el 5% y nosotros queremos ser el operador. Empezamos recientemente este proceso y tenemos mucho interés.

¿Cuántas empresas se han acercado?

—Tenemos muchas empresas que están en el *virtual data room* (VDR), pero queremos disminuir eso a un grupo pequeño para evaluar quién realmente es el socio perfecto.

¿Una lista corta de dos o tres?

—Sí, dos o tres, porque obviamente lo que es importante es el precio para comprar este 30%, pero es un aspecto. Para mí, lo más importante es que este es un socio para 34 o 50 años. Es muy importante asegurar el alineamiento estratégico entre los socios, para asegurar nuestros planes para el futuro. Yo estoy buscando un socio que tenga capacidades complementarias. Tenemos la capacidad para construir y operar. Por ejemplo, en Mantoverde somos socios con Mitsubishi Materials. Ellos tienen una fundición en Japón, le vendemos concentrado en términos muy atractivos. Las empresas japonesas tienen acceso a financiamiento del gobierno japonés. Eso es un ejemplo del tipo socio que estamos buscando, que entregue valor al negocio, en aspectos que nosotros no tenemos. Pero el interés viene de todas partes del mundo, tanto de Japón como de Medio Oriente, y otras zonas.

¿Hay chilenos interesados, como Codelco, por ejemplo?

—Pienso que Codelco tiene sus propios planes de inversión. En este momento ellos no están involucrados, pero sí hay otras empresas chilenas que están participando.

En Mantoverde levantaron el capital con bancos, ¿seguirán ese modelo?

—Sí, ese fue un modelo muy exitoso para nosotros. El modelo de un socio que entrega gran parte del *equity* necesario para la inversión, y también con *project finance*, con un consorcio de bancos. El proceso para el financiamiento con los bancos es siempre mejor junto con un socio, y eso va a tener impacto también en qué bancos, porque a veces están relacionados.

Tienen planificado cambios en los liderazgos de Capstone. Usted dejará su puesto como CEO en mayo, ¿a qué responde esto?

—Es un cambio planificado por los últimos tres años. Cashel Meagher, nuestro jefe de operaciones hace tres años, asume como CEO. Hace un año y medio sumamos a James Whittaker, que fue presidente de Escondida, como vicepresidente senior en Chile, y él va a subir a jefe de operaciones. Vamos a tener una estructura más plana y yo asumo el rol de presidente del directorio. Yo estuve como CEO los últimos nueve años, primero de Mantos Copper y después de Capstone. Ese fue el tiempo para lograr el proyecto Mantoverde, desde los sondeos hasta la inauguración esta semana. Yo creo que es importante que el mismo presidente ejecutivo que va a construir un proyecto sea el que entrega el proyecto al directorio, por *accountability*. Yo no quiero excusas: durante la construcción de un proyecto, si cambia el CEO puede decir que los problemas son las promesas anteriores. La continuidad es importante. El próximo gran proyecto para nosotros es Santo Domingo. Si empezamos en 2026 la construcción, la puesta en marcha será durante 2029. Para mí es importante asegurar este cambio antes de la decisión final de inversión. ●