

EL ROL DE LOS “LANDMEN” EN EL NEGOCIO MINERO

01 de octubre del 2018

Ana Trillo G.

Los “Landmen” quienes son?

Son los que trabajan en el Área de Propiedad Minera y pueden ser:

- ✓ Abogados
- ✓ Ingenieros; geólogos, geógrafos, agrimensores, de sistemas, etc.
- ✓ Administradores;
- ✓ Técnicos GIS, dibujantes, etc.
- ✓ Otros; personas que aprendieron el negocio minero o sistemas geográficos de información, procedimientos, sistemas de control y administración de la propiedad minera, etc. etc.



Los “Landmen”; Cuales son sus funciones?

- ✓ Formulación de petitorios mineros/Radicar propuestas de contrato de concesión mineras/solicitud de manifestación /lotes mineros
- ✓ Tramitación y titulación de las concesiones mineras
- ✓ Inscripciones registrales en Registro Minero o SUNARP
- ✓ Mantenimiento de las concesiones mineras (pagos de Derechos de Vigencia, Penalidad, Patentes, Canon Superficial, etc.)
- ✓ Estudios Catastrales de Áreas de Interés Geológicas
- ✓ Cumplimiento de obligaciones legales y contractuales de la concesiones mineras (DAC, ESTAMIN, reportes de inversión, reportes de actividades, etc. etc.) relacionados con las concesiones mineras;
- ✓ Ploteo de Áreas de interés para el desarrollo de los proyectos (sondajes, accesos, pasivos ambientales, mineros informales) etc. etc.
- ✓ Due diligence de concesiones mineras de terceros (submittals) para Acuerdos de Confidencialidad y/o contratos de opción, cesión, transferencia, etc. etc.
- ✓ Administración y control de la propiedad minera

Dependiendo de cada organización o empresa el Área o Departamento de Propiedad Minera es parte de:

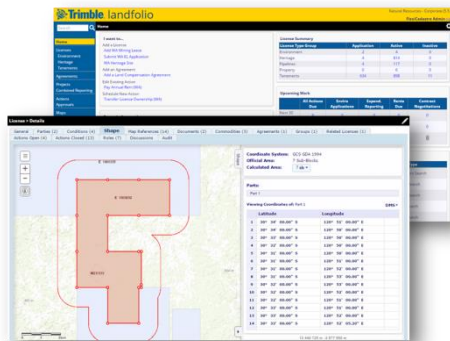
- ✓ Gerencia de Exploraciones
- ✓ Desarrollo de Negocios
- ✓ Gerencia Legal
- ✓ Gerencia de Relaciones Comunitarias
- ✓ Gerencia de Tierras o
- ✓ De manera independiente como una Gerencia de PM
- ✓ Otros; servicios tercerizados a Estudios o Consultores externos

Como funciona el negocio?

Soluciones y
Servicios
Mineros S.A.C.

Para un manejo eficiente de la Propiedad Minera necesitamos:

- ✓ Sistemas; herramientas como el Landfolio (flexicadastre)
- ✓ Procedimientos; protocolos, reglas y practicas del negocio;
- ✓ Personas; los Landmen y Gerencias asociadas a éstos.



«El aprovechamiento del recurso mineral se realiza mediante el régimen de concesiones»



Quiénes son nuestros clientes y cuáles son sus objetivos?

Soluciones y
Servicios
Mineros S.A.C.

- ✓ **Operaciones/Mina:** Su objetivo es explotar al menor costo posible ya sea por onza, por tonelada, etc. la sustancia que fuere oro, plata, cobre, plomo, zinc, estaño, etc.
- ✓ **Exploraciones;** su objetivo es encontrar y desarrollar nuevos proyectos para reemplazar las reservas de mineral que se van agotando año a año; y aumentar su cartera de proyectos con bajos costos;
- ✓ **Desarrollo de Negocios;** su objetivo es encontrar y adquirir un buen proyecto (greenfield o brownfield) para aumentar la cartera de proyectos y/o reemplazar las onzas o toneladas de mineral que se van agotando;

Dentro de este contexto como es nuestra participación?

- ✓ ¿Qué hacemos para ayudar a los exploradores en el aumento de su cartera de proyectos o conseguir áreas de interés geológicos desde su fase inicial a bajo costo?
- ✓ ¿Qué hacemos para ayudar a la empresa en el crecimiento del negocio?
- ✓ ¿Qué hacemos para ayudar al Área de Desarrollo de Negocios en la búsqueda de oportunidades de negocio en el país o en la región?
- ✓ ¿Qué hacemos para agregar valor en el negocio?



En el rol del Landmen se destaca la “**actitud**” de éste, la cual debe ser;

- ✓ **Actuar con Involucramiento;** saber que quiere hacer nuestro equipo de Exploraciones (que proyectos quieren desarrollar, donde están, que hay de relevante en esas áreas, etc.)
- ✓ **Actuar con Compromiso;** si nos comprometemos con los objetivos de estas áreas, será mucho más que un trabajo ordinario, no importará el tiempo que se invierta, sino los logros que se consigan y sus costos;
- ✓ **Actuar con Proactividad;** nos adelantaremos a algunos hechos o situaciones y haremos propuestas de ahorro o de eficiencia;



“No hacemos lo posible, sino lo imposible”



Due Diligence Técnico-Jurídico de concesiones mineras;

Legal

- ✓ Revisión de título de concesión minera; consentido, inscrito, etc.
- ✓ Si está inscrito, tiene cargas, gravámenes, etc.
- ✓ Tiene compromisos como pagos de Regalías, Derechos de Back-In-Right, Derechos de Preferencia, etc.
- ✓ Otros que afecten o limiten su libre disposición o transferencia, etc.

Técnico

- ✓ Mapa de ubicación
- ✓ Ploteo de superposición con terceros prioritarios o posteriores;
- ✓ Superposición o proximidad a Ares Naturales Protegidas o restringidas a la actividad minera
- ✓ Pasivos Ambientales Mineros
- ✓ Inventario de Mineros Informales
- ✓ Otros



¿Qué más podríamos hacer?

- ✓ ¿Esa concesión minera fue negociada previamente con terceros?
- ✓ ¿Con quienes, hace cuánto tiempo, cuáles fueron las condiciones contractuales de esa negociación?
- ✓ ¿Esa empresa minera exploró en las concesiones mineras?
- ✓ ¿Qué tipo o nivel de trabajos se hicieron DIA, EIAsd, etc.?
- ✓ ¿Hay información disponible de esos trabajos?
- ✓ ¿Esta información genera valor en el negocio? Sí.
- ✓ Así la gerencia toma decisiones debidamente informadas y le sirve de base para su próxima negociación.



Desarrollo de Proyectos Mineros

Exploraciones

- ✓ Preparan sus budgets y ranquean sus proyectos de exploración
- ✓ Programan desarrollar una campaña de perforación en un proyecto de la empresa o de un tercero;
- ✓ Coordinan con el Área Ambiental la elaboración de la DIA o EIAAsd
- ✓ Establecen el Área de Interés del proyecto; la ubicación de los sondajes, accesos, plataformas, etc.
- ✓ De allí el Área Ambiental nos solicitará la documentación de la propiedad minera (títulos de concesión, inscripciones, etc.)

Iniciativa

- ✓ Hasta allí no nos han informado cuanto sería la inversión/gasto en esta campaña de exploración y no tendrían porque hacerlo;
- ✓ Salvo que si nosotros vemos que son concesiones que pagan **Penalidad** sabemos que se podrían EXONERAR DE LA PENALIDAD POR INVERSION constituyendo una U.E.A. o acumulando previamente las concesiones mineras.
- ✓ Generando ahorro en el Budget de Mineral Right por pagos de mantenimiento;

La Libre Denunciabilidad

Propiedad Minera

- ✓ Envía la relación de las concesiones mineras extinguidas que serán materia de libre denunciabilidad a Exploraciones;
- ✓ Le anexa los mapas del Perú y sus shapes para el ploteo de los geólogos;
- ✓ Y le establece un fecha de respuesta para el redenucio;

Iniciativa

- ✓ Previo al envío de la información a Exploraciones, el Landmen podría revisar los planos especialmente las áreas de interés geológicas de Exploraciones establecidas en campo o belts para ver si hay áreas caducas dentro de estos polígonos, ó;
- ✓ Revisar si hay caducos cerca a Minas en explotación o Proyectos Importantes o sobre áreas que fueron perforadas en el pasado donde podría haber información de interés para el equipo de Exploraciones;
- ✓ Con este filtro previo se facilita la revisión de Exploraciones y se asegura que estas áreas sean revisadas si o si por ello, porque muchas veces están en campo y el tiempo de revisión es corto.
- ✓ Chequear expedientes de caducos, si fuera necesario, etc.

El Rol y La Actitud del Landmen

- ✓ **La actitud del Landmen marca la diferencia;**
- ✓ Agrega valor al negocio;
- ✓ Coadyuva en el crecimiento del negocio;
- ✓ A través de la adquisición de áreas de interés geológicos a bajo costo (formulación de petitorios mineros, áreas libres y/o caducas, etc.)
- ✓ Adquisición de áreas/concesiones/proyectos de terceros estratégicos para el crecimiento del negocio en el país o región;
- ✓ Su **compromiso** con los objetivos reduce costos; genera ahorros y compromete a otros mejorando el trabajo en equipo;
- ✓ Su participación e **involucramiento** lo hacer parte vital del equipo para el desarrollo de los proyectos;
- ✓ Su aporte al negocio, le genera crecimiento personal y profesional....Al final....ganamos todos ;

La empresa crece; los equipos se fortalecen y las personas aportamos mas que un “granito de arena” al negocio;

MUCHAS GRACIAS¡