

**EXPLOSIVOS** **ENTREVISTA****Alberto Calderón**

CEO de Orica

**“La planta de Exsa será la principal de Orica en las Américas”**

La multinacional australiana busca consolidar a Exsa como el ‘Ferrari’ del sector explosivos mundial.

**JUAN SALDARRIAGA**

La semana pasada arribó a Lima el staff ejecutivo del gigante de explosivos Orica. ¿Su objetivo? Ver de cerca la nueva joya de la corona en su portafolio: Exsa, empresa peruana que la multinacional australiana acaba de adquirir por US\$230 millones al grupo Breca. **Día 1** habló en exclusiva con el artífice de esta adquisición, el colombiano Alberto Calderón, CEO de Orica.

**¿Qué tan importante es para Orica la adquisición de Exsa?**

Exsa va a ser nuestro epicentro de producción de detonadores no eléctricos desde Canadá hasta Chile.

**¿Incluyendo Estados Unidos?**

Incluyendo Estados Unidos, México y Canadá, donde tenemos el 40% de participación. Y también Sudamérica, donde nuestra presencia es muy importante. La planta de Exsa será la principal de Orica en todas las Américas.

**Usted ha equiparado a Exsa como ‘un Ferrari que era manejado como un Holden’ (automotriz insignia de Australia, hoy en problemas). ¿Es así?**

Sí, pero no es que Exsa haya sido manejada como un Holden. El grupo Breca tiene una presencia maravillosa en minería subterránea en el Perú, que nosotros no tenemos. Por eso estamos muy contentos de entrar a ese mercado. Lo que sucede es que Breca ha hecho un

muy buen manejo para el Perú, pero Orica, con su presencia en muchos países, trae una escala que ellos no poseen. Eso es lo que nos permitirá tomar el Ferrari que ellos construyeron y manejarlo ahora sí como un Ferrari.

**¿Cómo planean hacerlo?**

Lo vamos a llevar a velocidades que solo son posibles debido a nuestra escala. Jack Welch, un legendario CEO de General Electric, decía algo así como: “Hay negocios que son más valiosos en una compañía que en otra”. Y eso es lo que sucede. Las sinergias de Orica son enormes.

**INVERSIÓN.**

**ORICA PROYECTA INCREMENTAR 6 O 7 VECES LA PRODUCCIÓN DE EXSA.**

**¿Cuál es la escala de Orica?**

Orica está creciendo 4% al año a nivel mundial. Para poner un ejemplo de lo que vende Orica, baste saber que todo el mercado de minería de Estados Unidos consume 2,5 millones de toneladas de explosivos anualmente. Nosotros vendemos 4 millones de toneladas.

**Entiendo que ustedes estaban interesados en EXSA desde hace dos años.**

Sí. Pero es solo desde hace ocho meses que hemos trabajado bastante [en la compra] con nuestro equipo de manufactura y de tecnología.

**¿Visitando la planta de Exsa en Lurín?**

Exsa tiene instalaciones en muchos lugares, pero la de Lurín, que es la más nueva, se va a convertir en una de las plantas de detonadores no eléctricos más importante de América. Allí se producen 11 millones de cápsulas para detonadores no eléctricos anualmente. Nuestro plan es llevar esa producción a 70 millones.



ROLLYREYNA

Alberto Calderón ha sido CEO de Ecopetrol y presidente del área comercial del coloso minero BHP.

**¿En cuánto tiempo?**

No hablamos de años, sino de meses. Ese es el plan. Porque Orica vende explosivos en toda América y no solo en el Perú.

**¿Eso significa que van a invertir fuertemente en la planta de Lurín?**

Claro. Tenemos todo un programa de inversión. Si queremos llegar a 70 millones de cápsulas anuales necesitaremos ampliar la planta. Pero ya tenemos todo el diseño contemplado y el lugar para hacerlo. Eso nos llevó seis meses de due diligence, no solo legal sino técnico. Así que, tenemos bastante buena idea de qué vamos a hacer.

**¿La adquisición de EXSA ya está cerrada?**

Sí. Ya está todo firmado. Los abogados están viendo los últimos detalles, pero, desde nuestro punto de vista, ya está todo firmado.

**¿Qué sigue?**

Hay unos trámites legales. Ahora debemos hacer la oferta a los accionistas minoritarios. Eso dura unos meses, lo que es normal en estas adquisiciones.

**Orica ha comprado la parte de EXSA, que es el 83%. ¿Cómo harán con el resto?** Vamos a ofrecer a todos los accionistas minoritarios las mismas condiciones y el mismo precio de adquisición, lo cual significa un 80% de Premium. O sea, que esperamos que esta oferta sea aceptada por la mayoría de ellos.

**Una razón por la cual Exsa es un Ferrari es su inversión en innovación y tecnología.** Sí. Un caso particular es el del detonador no eléctrico, que emplea plomo en todo el mundo. Por el contrario, Exsa implementó una tecnología sin plomo, que es mucho más aconsejable desde el punto de vista ambiental. Es una innovación que vamos a utilizar y expandir lo más que podamos.

**¿Fuera de EXSA, Orica tiene otros planes en el Perú?**

EXSA es lo principal, pero el Perú es una potencia mundial en producción de cobre y oro. Si miramos a futuro, aportaremos los recursos para que se vuelva una de las más importantes en el mundo para Orica.

**SERVICIOS EMPRESARIALES****FONOAVISOS**

Anuncia llamando al 708-9999

fonoavisos@comercio.com.pe

Rodillos  
Polines**DIRTEX** S.A.C.

CEMA B, C, D, E y F

Diámetros 89, 102, 114, 127, 133, 152, 159, 178, 203 mm.

TEL: 202 4060 - Cel: 945 110 476

ventas@dirtex.pe / www.dirtex.pe

**BALANZAS PARA CAMIONES E INDUSTRIALES****SUMINCO**

SOCIEDAD ANONIMA

ventas@suminco.pe

www.suminco.pe

Servicio técnico en todo el Perú

TEL: 202-4060 / 996-316-685

Anuncia en la Viñeta  
**Servicios Generales****FONOAVISOS**

Grupo El Comercio

Llámanos al:  
**(01) 708-9999**

fonoavisos@comercio.com.pe