

“El cumplimiento es una oportunidad para transformar la minería a pequeña escala”

Entrevista con Oscar Pezo,
Head of Compliance de Soleil Metals SA



Acerca de OCIM

El Grupo OCIM, fundado en París en 1961, es propiedad de la sociedad de cartera OCIM Finance, que también se ocupa de su gestión. Tras iniciar su actividad como empresa dedicada a la promoción inmobiliaria y a la gestión de activos, OCIM acumula una amplia experiencia en la gestión de proyectos complejos y activos tangibles.

En la actualidad, OCIM se dedica por completo al sector de los metales preciosos: produce y comercia con oro y plata, y se abastece de metales estratégicos de grado platino, como el platino, el paladio y el rodio.

La compañía ejerce una actividad doble y complementaria como comerciante y como agente financiero. Como comerciante, OCIM se dedica a la compraventa de los activos en cuestión a lo largo de toda la cadena de valor, desde los productores hasta los usuarios finales. Como agente financiero, OCIM financia las operaciones de la cadena de valor, principalmente a través de contratos de pre-pago a corto plazo.

Además, OCIM explota dos plantas integradas de transformación de oro en Perú y produce con métodos responsables oro a partir de mineral adquirido localmente a empresas mineras artesanales y a pequeña escala.

Los equipos de OCIM operan desde París, Ginebra y Lima.

Veintidós documentos de incorporación, archivos KYC upstream, auditorías in situ, trazabilidad científica del mineral.... Aplicar un cumplimiento de nivel bancario a los mineros artesanales es un ejercicio diferente al de aplicarlo a contrapartes institucionales. Con sede en Lima, Oscar Pezo es Jefe de Cumplimiento en Soleil Metals, la filial peruana de OCIM. Dirige ese ejercicio diariamente en todo el grupo de proveedores de pequeña escala en la región de Arequipa. ¿Cómo se ve eso en la práctica?

Usted es Jefe de Cumplimiento en Soleil Metals. ¿Cuál es su trayectoria y qué lo llevó a este cargo?

Soy Ingeniero Industrial de formación. Mi carrera inicial en el sector financiero y en los mercados de capitales peruanos me dio una exposición directa al desarrollo de la gobernanza corporativa y de las regulaciones de cumplimiento. Más tarde, como director de una empresa de exploración minera, fui testigo de la inclusión del sector minero en las regulaciones contra el lavado de dinero, lo que profundizó mi comprensión de la debida diligencia en esta industria. Durante los últimos años, he llegado a ver el cumplimiento y la buena gobernanza como



palancas para generar valor y transformar el sector, particularmente en la minería a pequeña escala. Esta es la experiencia que apporto hoy a Soleil Metals, donde el trabajo está teniendo un impacto tangible en el segmento de la minería artesanal.

El cumplimiento en OCIM se divide entre Ginebra, donde se establece el marco del grupo, y Lima, donde se aplica en el terreno. ¿Cuál es su papel desde Lima y cómo trabajan juntos ambos equipos en el día a día?

Desde Lima, la función de Cumplimiento trabaja mano a mano con el equipo de Ventas para identificar tanto los riesgos asociados a una operación determinada como las oportunidades para apoyar el desarrollo de un minero. El intercambio funciona en ambos sentidos: Ventas internaliza los criterios de cumplimiento, mientras que Cumplimiento acumula conocimiento de campo que retroalimenta el proceso de debida diligencia. Cumplimiento también apoya los procesos de certificación de Soleil Metals en el terreno. Junto con el Gerente General y el Gerente de Ventas, diseñamos programas que se traducen directamente en mejoras en las operaciones de nuestros proveedores.

La incorporación de un minero artesanal requiere 22 documentos. Concretamente, ¿qué significa eso para un minero que nunca ha interactuado con una institución formal?

Exigir hasta 22 documentos no es una limitación. A lo largo de los años, he visto un profesionalismo excepcional en la gran mayoría de los mineros con los que trabajamos. Están comprometidos con prácticas mineras responsables y han acogido favorablemente nuestra oferta de una compensación justa y acceso a procesos de certificación que apoyan su crecimiento.

¿Cómo construyen confianza con mineros que a menudo tienen buenas razones para desconfiar de operadores externos?

Para un minero de pequeña escala, la presencia regular in situ de nuestro equipo de Ventas y del Gerente General es lo que construye una relación duradera. Atender sus preocupaciones, apoyar su crecimiento y comprometerse directamente con sus operaciones es lo que hace comprensibles nuestros requisitos. Pueden parecer exigentes, pero todos provienen de una comprensión compartida de la minería y de su impacto a largo plazo en la comunidad y la familia del minero.

xTrace hace posible garantizar científicamente que el mineral no ha sido sustituido entre la mina y la planta de procesamiento. ¿Cómo se integra ese sistema en su trabajo diario con los proveedores? ¿Qué ocurre exactamente cuando xTrace detecta una anomalía?

xTrace todavía se está implementando, pero debido a que estamos involucrando directamente al minero en su despliegue, esperamos que el resultado sea la integración del minero en un mercado calificado. Los datos recopilados mediante xTrace tienen una amplia gama de aplicaciones. Cuando el mineral se desvía de la caracterización inicial del productor, recopilamos información adicional, tanto para aclarar la situación con el minero como para verificar la trazabilidad completa del lote.

Soleil Metals obtuvo recientemente el Paso 1 de la certificación Swiss Better Gold. ¿Qué exigió específicamente eso al equipo de SM sobre el terreno? ¿Qué implica el proceso continuo de acreditación del Paso 2?

El Paso 2 es tanto un compromiso como un desafío significativo para Soleil Metals. El impacto se sentirá no solo en las actividades productivas del minero, sino también en su comunidad y su familia. Significa implementar planes de mejora y trabajo de asesoría técnica, ambos destinados a hacer las operaciones más seguras y acelerar la formalización. A través de visitas al sitio y programas de capacitación, los mineros obtienen acceso a herramientas que cambian la manera en que operan día a día. También esperamos que se abran nuevas oportunidades de financiamiento, en un sector donde el acceso al crédito es actualmente muy limitado. Nuestro desafío reside en el creciente número de mineros que buscamos incorporar al Paso 2, pero nuestro compromiso, al igual que el de Swiss Better Gold, es avanzar de manera constante. Por nuestra parte, estamos ampliando el equipo para cubrir más sitios en ciclos más cortos y esperamos avances significativos en los próximos meses.

Si tuviera que implementar este modelo en una nueva región o país mañana, ¿qué sería lo primero que haría de manera diferente a lo que hizo en Arequipa?

No creo que sean necesarios cambios significativos. Dondequiera que haya mineros de pequeña escala dispuestos a colaborar con nosotros y a operar dentro del marco legal, el modelo es viable. Estamos convencidos de que los mineros buscan lo mejor para sus comunidades y sus familias. Lo que puede diferir de un país a otro es la línea de base, es decir, lo que los gobiernos u otros actores del sector ya han implementado. Sin embargo, nuestras iniciativas se desarrollan a partir de la relación directa que construimos con los propios mineros.



Contact

Laurence Mathiot

Directora de Comunicación

laurence.mathiot@ocim.com

+33 1 88 83 86 17

+33 6 48 79 38 95