



Entrevista al Ing. Ronald Díaz, gerente general de Cerro Corona.

# “Hay buenos potenciales mineros en el Perú que faltan desarrollar”

**Revista Tecnología Minera (TM): ¿Qué retos son los que usted asume como nuevo gerente general de Cerro Corona?**

**Ronald Díaz (RD):** La parte más importante en toda gerencia general es nuestra gente y su seguridad. Ese es el reto que estoy asumiendo, el de bajar los índices de accidentes de nuestra gente; el otro gran reto es darle más vida a Cerro Corona y optimizar nuestros procesos; vale decir, mejorar nuestras recuperaciones y bajar costos de la operación.

**TM: ¿Cuáles son esas ideas innovadoras que está planteando o quiere plantear más adelante?**

**RD:** Aplicación de tecnología, creo que estamos en una etapa que se puede implementar muchas cosas con avances de la tecnología

y esto nos va a ayudar a optimizar los procesos en tiempo y en costos.

**TM: Con sus años de experiencia en el sector de Operaciones y Procesos de Gold Fields, ¿Cuánto se ha evolucionado en el trabajo logístico de una unidad minera?**

**RD:** La evolución se va ganando con el tiempo, conociendo cuáles son nuestros consumibles críticos, cuáles son las rutas críticas, cuáles son los tiempos que necesitamos tenerlos en la operación y, sobre todo, que la tecnología y los software que nosotros aplicamos nos permiten tener no tanto inventario ni tampoco stock, sino tener ese balance que necesita toda operación para que pueda operar sin ningún contrat tiempo y paradas que es lo más importante.

**TM: ¿Con cuánto tiempo de anticipación y comercialización se hace el plan logístico de una unidad minera específicamente acá en Gold Field?**

**RD:** Yo divido esto en dos partes: hay insumos de ingreso que es la parte principal de nuestra operación y hay que definir con cuánto tiempo de anticipación debemos traer los materiales a la operación, lo que puede durar hasta un año y medio. Podemos preverlo porque esto involucra tener licitaciones, cotizaciones, tiempo de entrega de diversos materiales y equipos, entonces es variable, pero nos anticipamos en obtener estos procesos críticos en la operación.

En el tema de ventas tenemos contratos a largo plazo (tres, cuatro años).