

Mina Muga, ni técnica ni económicamente viable

Con los precios de venta que baraja Potash Corp, mayor productor de potasa a nivel mundial, la rentabilidad del proyecto de Geoalcali queda en entredicho, ahondando en la teoría de que se trata más de un proceso especulativo que de un proyecto viable



MIGUEL ÁNGEL CONEJOS MONTALAR | 12 mayo, 2017 07.05

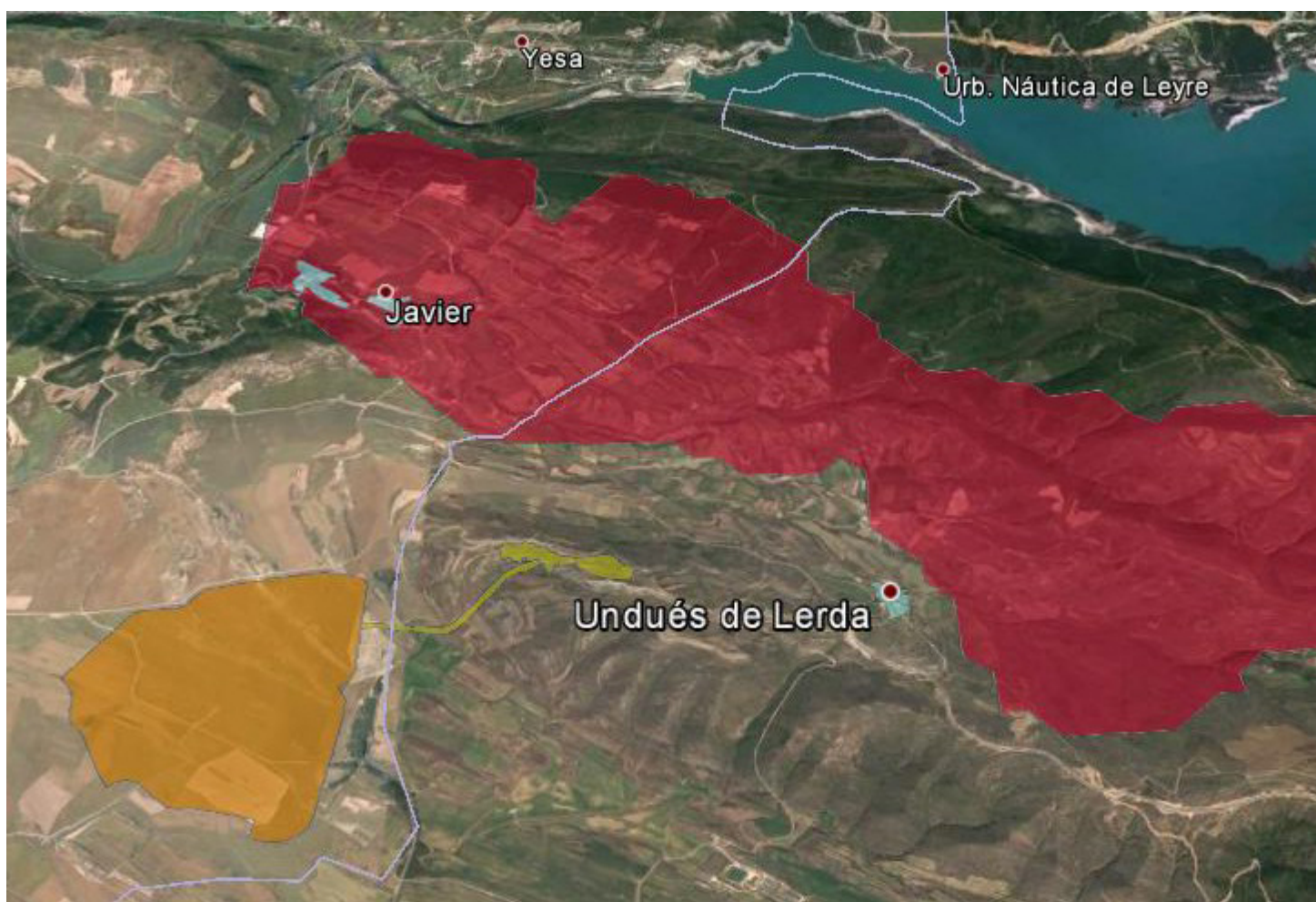


Imagen de la superficie que abarca el proyecto Mina Muga. En amarillo la planta en superficie, en rojo la explotación subterránea.

Los **problemas técnicos** y **graves riesgos** que implica el proyecto **Mina Muga**, que proyecta Geoalcali en la Bal d'Onsella y Sangüesa/Zangoza, le acarrear **largos retrasos en los plazos** barajados inicialmente, pues hace ya más de dos años que anunciaba que las obras de construcción comenzarían en la primavera de 2016.

Un **retraso de más de un año** que viene motivado por los **continuos cambios en el proyecto**, las **decenas de alegaciones** presentadas, o los **recientes informes** de la Confederación Hidrográfica del Ebro (CHE), Instituto Geológico y Minero de España (IGME) e Instituto Geográfico Nacional (IGN), que aseguraban que el proyecto planteado por Geocalcali **no tiene suficientemente en cuenta las interacciones con el Embalse de Yesa** y sus laderas, situado apenas a un kilómetro de distancia de algunas zonas de la mina, y **no valora suficientemente los riesgos por sismicidad, ni los fenómenos de subsidencia**.

Fruto de estos informes, el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (Mapama) exigía a Geocalcali la redacción de **un texto refundido** que tratara de resolver las graves deficiencias detectadas, un informe que ya ha sido entregado, **sin pasar por un periodo de exposición pública**, algo que denuncia la Plataforma No a las Minas de Potasas de la Bal d'Onsella y la Sierra del Perdón.

Falsa rentabilidad para hacer frente a las deficiencias técnicas

Ante tal retraso, y **todavía sin los permisos mineros**, la empresa, que cotiza en bolsa a través de su matriz australiana Highfield Resources, **juega a informar a sus inversores**, actuales y futuros, **de la rentabilidad y eficiencia** de un proyecto minero que si por algo se caracteriza es por los continuos cambios.

El pasado 1 de mayo, la empresa presentaba públicamente, en la bolsa australiana, [un documento en el que informaba de una serie de magnitudes económicas](#) de su proyecto que pueden llegar a confundir a sus inversores.

Entre otros datos Geocalcali asegura que los **costes operativos** –de producción y transporte hasta el puerto de Pasaia– alcanzarían la cifra de **136,2 dólares americanos** –moneda que utilizaremos en el resto del artículo– **por tonelada de potasa**. En su informe, bajo esa cifra, y en un tipo de letra de tamaño muy inferior, advierten que **esa cifra no incluye ni los gastos de venta, ni los de administración, ni los gastos generales**.

En este documento, Geocalcali **no hace referencia a los precios actuales de la potasa**, una materia prima que, como el resto, está **sujeta a constantes variaciones de precio y especial riesgo con los tipos de cambio**. Resulta llamativo que las estimaciones económicas de este informe basen sus relaciones con el precio de la potasa en un informe fechado en 2015.

Acudiendo a los mercados de materias primas se puede comprobar como **Geocalcali anuncia un falso repunte del precio de la potasa** que InfoMine, principal web de información minera, o

Uralkali, uno de los gigantes de la potasa, desmienten. De hecho, **InfoMine asegura que en los últimos meses en el precio de la potasa no ha dejado de descender hasta los 214 dólares en los que situaba en marzo de 2017**. Un descenso que se prolonga desde hace más de cinco años.



Evolución del precio de la potasa en los últimos cinco años. Fuente: InfoMine.

Por otro lado, **el mayor productor mundial de potasa, Potash Corp**, – empresa de la que proceden James Dietz y Michael Schlumberber, directivos de Geocali, aunque Dietz ha desaparecido recientemente de la web de la empresa –, **asegura que vende a un precio medio de 158 dólares la tonelada**, con un **coste de producción por tonelada de 105 dólares**, lo que le permite tener un **beneficio de 53 dólares** por tonelada.

Según los datos ofrecidos por Geocali (136,2\$ de costes operativos), y tomando como bueno el precio al que vende Potash Corp (158\$), que probablemente no será el precio al que lograría colocar la potasa un recién llegado al mercado como es Geocali, **los costes de producción se disparan** para el recién llegado, **dejándole unos escuetos 21,8 dólares de beneficio por tonelada**. Un margen al que habría que restarle los costes de venta, generales y de administración, según su propia anotación.

Contrastando los datos que arroja el informe de Geocali con los precios que barajan los productores, **la rentabilidad del proyecto**, único pilar en el que se apoya la empresa para iniciar sus

explotaciones en Aragón y Nafarroa, **queda en entredicho**, pues **con los precios actuales de la potasa el negocio parece inviable**.

Estas cifras, junto con los continuos cambios en la dirección de Geoalcali, y la venta de gran cantidad de stock options por parte de estos directivos, generándoles enormes beneficios económicos personales, acercan todavía más el **fantasma de la especulación como única motivación para este proyecto**.

12 mayo, 2017

AUTOR/AUTORA

MIGUEL ÁNGEL CONEJOS MONTALAR Miembro del Consello d'AraInfo. @maconejos