

■ El CEO de EDGE Group, Hamad Al Marar, dijo que “aquí en Chile quiero ver codesarrollo, quiero colaborar con la industria y la academia”.

POR VALERIA IBARRA

Para explorar el mercado y ver opciones de negocios, Hamad Al Marar, director general y CEO de EDGE Group, visitó Chile a inicios de abril. Desconocido en estas latitudes, el conglomerado de Emiratos Árabes Unidos es uno de los más grande del sector defensa en el mundo. Agrupa a 35 empresas de seis áreas estratégicas como plataformas y sistemas de misiles y armamento; tecnologías espaciales y cibernéticas; comercio y apoyo a misiones; tecnología e innovación, y seguridad nacional. En otros términos, fabrican desde helicópteros hasta sensores con IA, pasando por drones, radares, satélites, barcos y un largo etcétera.

“Nos gustaría internacionalizarnos más y nos interesa Latinoamérica y, por cierto, Chile”, señaló el CEO de EDGE. “No podemos pensar que la internacionalización se limita sólo a Europa, Oriente Medio y Asia; creo que Latinoamérica es un continente muy importante, con una población joven muy prometedora y universidades brillantes. La industria de alta tecnología está impulsada por las generaciones jóvenes y Latinoamérica para nosotros es una oportunidad para mejorar nuestras soluciones, ya que sus problemas son diferentes y su geografía es diferente”, explicó Hamad Al Marar.

La visita del director general y CEO del grupo árabe es el primer paso en este desembarco en Chile. “Primero hay que estar presente, luego comprender la cultura y posteriormente tener representación local”, detalló sobre los próximos pasos en el país.

“Mi propósito, o al menos lo que quiero hacer en este viaje, es que me conozcan y que yo los conozca a ustedes”, explicó y adelantó que trabajarán de la mano de la embajada de Emiratos Árabes Unidos en Chile.

¿Qué ofrece a Chile? Hamad Al Marar enumeró productos y servicios para enfrentar la inmigración irregular, el narcotráfico, la pesca ilegal, el control fronterizo, entre otros flagelos.

“Tomemos el caso de la inmigración. Se necesita control fronterizo, se necesita vigilancia, se necesita tecnología moderna con inteligencia artificial para identificar y detectar a los inmigrantes ilegales”, explicó. “Todo eso lo tenemos, pero además podemos desarrollarlo para la realidad local”, señaló.



Hamad Al Marar, director general y CEO de EDGE Group.

Grupo árabe explora Chile para ingresar en los sectores de control migratorio, pesca ilegal y ciberdefensa

550% en sólo cinco años.

Durante este período, el grupo también ha expandido significativamente su presencia mundial, y sus bienes y servicios llegan ahora a clientes de 91 países. Los pedidos internacionales aumentaron de unos US\$ 18,5 millones en 2019 a más de US\$ 2.100 millones en 2024, año en que sus ingresos anuales alcanzaron los US\$ 4.900 millones.

EDGE está en un activo plan de crecimiento: ha adquirido 13 empresas internacionales en los últimos años, entre ellas la robótica estonia Milrem Robotics; la fabricante suiza de helicópteros no tripulados Anavia; así como la firma brasileña de armas no letales Condor, que es uno de los mayores proveedores de este tipo de productos -como bombas lacrimógenas, drones y sprays- para Chile.

El alto ejecutivo señaló que, en proyecciones de negocio, “la mayor parte de los ingresos provendrá de Asia, mientras que los programas de modernización más grandes, especialmente en el ámbito militar, provendrán de África, en tanto que la mayor cantidad de soluciones en términos de tecnología y avances provendrá de Latinoamérica”.

¿Cómo afecta la guerra comercial su incursión en Chile y A. Latina? A juicio del CEO de EDGE, los beneficiará “totalmente”. Y es que en un mundo donde se enfrentan China y Estados Unidos, “nosotros somos neutrales políticamente”, enfatizó Hamad Al Marar.

El CEO de EDGE puso de ejemplo su país, donde han logrado que “Emiratos Árabes Unidos tenga la tasa de delincuencia más baja del mundo y con la ciudad más segura del mundo (Abu Dhabi)”, pese a que hay una gran presencia de población migrante, “ya que contamos con más de doscientas nacionalidades y de la población de 10 millones, sólo un millón son ciudadanos”.

El control fronterizo y la pesca ilegal son otros sectores donde pueden aportar, adelantó, “dado que Chile es un país con territorio extenso y poca población”. Sobre todo en el área marítima, tienes contratos con la armada brasileña. Otra área es la ciberdefensa y las comunicaciones seguras.

Y, por cierto, el área de defensa nacional, donde prometen celeridad. “Cuando hablamos de seguridad y

defensa, siempre hay presión del tiempo”, afirmó.

Su incursión no se limita a vender. “Nos interesa mucho tener una estrecha colaboración en cualquier país. Y quiero ser muy específico con Chile: nadie puede hacerlo todo en la vida y aquí en Chile quiero ver codesarrollo, quiero colaborar con la industria y con la academia, las universidades y laboratorios de ingeniería”.

Una empresa nueva

EDGE fue fundada en 2019 y en 2023 abrió operaciones en Latinoamérica, en concreto, en Brasil, desde donde espera llegar a Chile y Argentina, explicó el alto ejecutivo.

En estos años han ampliado su cartera de productos de 30 a 201 en los ámbitos aéreo, terrestre, marítimo y cibernético, lo que supone un crecimiento de más del

550%
CRECIÓ LA OFERTA DE PRODUCTOS DE EDGE EN CINCO AÑOS.

US\$ 4.900 MILLONES
FACTURÓ EN 2024.