

■ El gerente general de la compañía proveedora de servicios y soluciones mineras, Alex Acosta, indicó que la firma espera duplicar sus ventas en 2027.

POR PATRICIA MARCHETTI

El segundo aliento de la histórica compañía Schwager en la minería ha gozado de un sólido rendimiento. De la mano de la reinversión de su pasado carbonífero, la firma fundada en 1847 en Coronel ha consolidado un crecimiento en sus ingresos por sobre el 10% año a año. La carrera sería más vertiginosa hacia 2027, donde apunta a duplicar sus ventas y sacar en limpio parte de lo que ha sido su apuesta internacional, la que podría sumar otro nombre: Argentina.

En 2024, la compañía proveedora de servicios y soluciones para la gran minería obtuvo ingresos por US\$ 100 millones, un alza de 15,8% respecto al año anterior, y sus utilidades crecieron 13,5%. Antes de eso, en 2023, su buen desempeño le permitió entregar dividendos a sus accionistas por primera vez después de 20 años.

“Desde 2012 a la fecha, cada año los resultados han sido ascendentes”, comenta Alex Acosta, gerente general de Schwager. “Para 2025, y visto en pesos, porque dependerá mucho del comportamiento del dólar, la empresa debiera tener un incremento en sus ingresos del 20% aproximadamente”.

Así si Schwager hoy camina en el orden de los US\$ 100 millones anuales en ventas, “el plan de negocios tiene contemplado duplicar esa cifra en los próximos tres años, llegando a US\$ 200 millones en 2027”, sostiene el economista.

En estos momentos, participan en 50 procesos licitatorios en Chile, que suman unos US\$ 1.000 millones.

Mirando a Argentina

El aumento de la demanda por los minerales críticos —como el cobre— para la transición energética y la electromovilidad es la piedra angular de sus planes para el sector minero, que representa el 90% del negocio de la compañía.

“Tenemos clara conciencia de que los minerales son indispensables para el futuro de la humanidad, entonces, mirar más allá de Chile es un acto natural”, indica Acosta a raíz de su internacionalización hacia Perú y México.

Argentina asoma como el próximo gran paso. “Nos tiene muy contentos lo que pasa con Argentina, hay una definición sistemática por



Alex Acosta, gerente general de Schwager.

Schwager ahora va por Argentina: “Sin lugar a dudas nos vamos a presentar a licitaciones allá”

parte del Gobierno que hace muy atractivo invertir allá y por eso los grupos económicos relevantes en minería lo están haciendo. Estamos siguiendo muy de cerca cómo va evolucionando esto y en el momento en que las condiciones lo permitan, nos vamos a presentar a procesos

licitatorios allá, sin lugar a dudas. Y seguramente vamos a buscar para esos efectos algún partner en Argentina”.

Si bien aún no hay nombres de posibles socios sobre la mesa, Acosta remarca que la idea sería replicar el sistema que han desarrollado

en Perú, que define como “de ida y vuelta”, dado que las alianzas desarrolladas les permiten aterrizar en el negocio minero de ese país, pero también participar en licitaciones en Chile en conjunto con las peruanas.

En el país inca —donde es socia

de las empresas Cosapi e Incimmet— participan actualmente en tres procesos de licitación, que van entre los US\$ 15 y US\$ 25 millones cada uno. Acosta detalla que para 2027-2028 proyectan que Perú represente entre el 10% y 15% de los ingresos totales de Schwager.

En México cuentan con una alianza con la filial de servicios de ingeniería de Grupo México y, por otro lado, son distribuidores en Chile y Perú de la japonesa Tenyo, principal fabricante de equipos electrónicos de ese país.

Dicho pacto con la japonesa llevó a Schwager a abrir este año su filial Schwager Powertech y cuyas instalaciones en Antofagasta se inaugurarán durante junio.

Bodegaje en Coronel

La firma lotina cuenta actual-

“El plan de negocios contempla duplicar las ventas en los próximos tres años, llegando a los US\$ 200 millones en 2027”, comenta Alex Acosta.

mente con cinco filiales: Schwager Service (minería), Schwager Biogás, Schwager Lácteos y Energía, la nueva Powertech y Schwager Blisa.

Esta última, es el centro de bodegaje de la firma que se ubica en los terrenos que mantiene desde hace décadas en Coronel.

Según reveló Acosta, “estamos desarrollando este centro y eso significa ampliar las capacidades de bodegaje al triple”.

“El matrimonio de Chile es la minería”

Acosta, con más de 30 años de experiencia en el sector minero, subraya la urgencia de un acuerdo económico nacional que proyecte a Chile a largo plazo con la minería como columna vertebral.

“Es lo que falta, un acuerdo que comprenda y entienda que la minería debe ser el eje de un plan económico para los próximos 50 años”, asegura, e insiste: “El matrimonio de Chile es la minería, ahí está el desarrollo de Chile”.

En su visión, un entendimiento de este tipo permitiría destrabar la permisología y articular la inversión, la tecnología y la formación de capital humano para hacer frente a la creciente demanda de minerales críticos. “Si entendemos que esto es clave para Chile y para el mundo, todo lo demás se alinea: la permisología, la inversión y la gobernanza. Tenemos que mirarlo como el chasis sobre el cual se construye el desarrollo de la sociedad chilena”, analiza.

JULIO CASTRO