



Juan Cariamo y Mauro Mezzano, co-CEO de Vantaz Group.

Mayor consultora minera de Chile: “Tenemos una tremenda oportunidad de exportar inteligencia”

POR PATRICIA MARCHETTI

En los 25 años de vida de Vantaz Group, la mayor consultora especializada en minería de Chile, “definitivamente este es el mejor momento que le ha tocado vivir a la industria minera”. Así lo declaran a **DF** sus dos Co-CEO y socios fundadores, Juan Cariamo y Mauro Mezzano, que por un cuarto de siglo han sido testigos y partícipes de las distintas olas de desarrollo y nuevas tendencias del principal sector de la economía nacional, el que aseguran, además, “tiene un futuro esplendor”.

Con 300 trabajadores en la actualidad, siete áreas de negocio, dos oficinas en Chile –una en Antofagasta con cerca de 60 personas– y equipos consolidados en Perú, Canadá y Australia, la firma factura cerca de US\$ 25 millones al año, cifra que debería crecer, por lo menos, un 50% al 2027, revelan. ¿La meta? “Esperamos duplicarnos al 2034”.

“Por supuesto que dependerá de la misma industria, pero los fundamentos están sólidos y una cartera de inversión por más de

■ Los ejecutivos de Vantaz Group destacaron que este es el “mejor momento que le ha tocado vivir a la industria minera”.

US\$ 80 mil millones te da la indicación de que es un fantástico momento”, complementa Mezzano.

No siempre fue así. Entraron al rubro de la consultoría en el 2000, cuando el cobre se cotizaba bajo el dólar la libra y, por lo mismo, su giro abarcaba mucho más que minería. Sin embargo, “se alinearon los astros”, dice Cariamo, y llegó el súper ciclo del metal. De ahí que, entre 2010 y 2012, tomaran la decisión de prescindir de clientes clave, como Shell, Copec y Falabella, para girar completamente al sector minero. Hoy, son los precursores de las consultoras mineras en el país que lideran la producción mundial de los minerales clave para la transición energética y trabajan junto a las compañías más grandes: BHP, Anglo American, Antofagasta Minerals, Codelco, Lundin Mining, Capstone, Gold Fields, South 32, por nombrar algunas.

“Estamos en el lugar y en la industria correcta, y que al parecer lo será por mucho tiempo más”, subrayan tras minimizar el impacto de los aranceles de EEUU al mercado cuprífero chileno. De

hecho, afirman que el revival que Trump buscaría darle a la minería en su país podría incluso abrir la opción de lanzar oficialmente la oficina que Vantaz tiene en el país del Norte. “Estamos viendo qué va a pasar en EEUU, pero nuestra huella es global e iremos donde la minería nos requiera”, asegura Cariamo.

No solo cátodos: servicios

Entre las principales preocupaciones de la industria minera local, los co-CEO destacan los costos del sector, el cual enfrenta el envejecimiento de su infraestructura, la optimización de sus proyectos, inversión de nuevos equipos y también su mantenimiento. Así, tras bambalinas, la tecnología es uno de los temas obligados en minería.

“Si en 2008 nuestra área de Tecnología era cero, hoy representa entre el 40% y el 50% del negocio de Vantaz, con unos 140 trabajadores solo en eso”, grafican. Cuentan que el punto de inflexión se produjo en 2015, con un boom de la automatización, digitalización y remotización de la industria, ítems que consideran que ya han llegado “a un nivel de madurez suficiente”.

Lo que viene ahora, aseguran, es la ola de la Inteligencia Artificial y Data Analytics –para la cual Vantaz abrió un área nueva en 2024–, “que llegó a una fase en que toca tangibilizarlo en casos concretos”, sostiene Mezzano.

En el punto, ambos van más allá. “Chile es una escuela mundial en minería y tenemos una tremenda oportunidad de no solo exportar cátodos y concentrados, sino que también inteligencia y servicios mineros *made in Chile*”. ¿Qué falta? “Creérsela. Así de simple. Porque tenemos todo: el conocimiento, la ingeniería, las escuelas, la gente y la historia”.

Mezzano evidencia que las empresas mineras de este tipo que tienen ingresos fuera del país son el 5%, mientras que en Australia y Canadá –exportadores de servicios mineros por excelencia– alcanzan el 70%. “Ellos tienen la misma o a veces menos capacidad que nosotros en ciertos aspectos, tenemos que aprovechar nuestro potencial”.