

Iquiqueña GyG Thomas duplica su operación en Antofagasta y se expande a Santiago

DF Regiones

POR CAMILA BEJARANO
 ZONA NORTE

Hace 35 años, el matrimonio Gattoni Guarache lanzó desde una vivienda en Iquique un negocio de producción y distribución de ropa de seguridad industrial.

Hoy, GyG Thomas Safety registra una facturación anual cercana a \$ 14 mil millones, cuenta con dos sucursales, en Iquique y Antofagasta, y una plantilla de 110 trabajadores, detalló a **DF Regiones** la gerenta general, Valentina Gattoni, hija de los fundadores.

Ahora la empresa está embarcada en su expansión más ambiciosa, con dos inversiones simultáneas: la ampliación de sus instalaciones en Antofagasta y la apertura de su

primera ubicación en Santiago, en un parque industrial WorkCenter de Renca. "Actualmente estamos terminando la ampliación de la sucursal en Antofagasta justamente para poder avanzar con más entrega inmediata", explicó Gattoni.

Con un desembolso que ronda US\$ 1 millón, la sucursal está duplicando su capacidad, de 500 metros cuadrados (m2) a 1.000 m2, donde albergará un centro logístico, una sala de ventas y bodegas.

La apertura en Santiago, en tanto, responde principalmente al crecimiento de clientes mineros con operaciones fuera del norte. "Muchos clientes que son contratistas de la minería tienen faenas en otras mineras y proyectos desde Santiago hacia el sur", detalló la empresaria.

Los 800 m2 del recinto, que exigió una inversión en torno a US\$ 1,5 millón, estarán distribuidos entre una sala de ventas y una bodega

que operará además como centro logístico.

Aunque la casa matriz seguirá en Iquique, la empresa busca ampliar su presencia geográfica y avanzar hacia nuevos sectores productivos. "Dentro de la visión que tenemos como familia empresaria, es justamente poder abarcar todo Chile", afirmó.

Nuevos nichos

El principal foco de GyG Thomas está en la minería, donde mantiene contratos con grandes compañías como Teck, Quebrada Blanca y Minería Meridian, además de desarrollar vestuario técnico especializado para faenas mineras.

La ejecutiva explicó que uno de los principales diferenciadores de la compañía frente a competidores internacionales ha sido la capacidad de fabricar productos personalizados y responder rápidamente a requerimientos específicos de clientes mineros.

"El punto de diferenciación está relacionado con lo que quiere el cliente. Hay empresas que necesitan bolsillos especiales para herramientas, otros requieren ropa antiácida o prendas adaptadas a distintos tipos de trabajo dentro de la misma operación minera".

Ese modelo les permitió mantener actividad incluso durante la pandemia. "Las empresas se dieron cuenta del tipo de respuesta cuando uno es local y cuando no", afirmó Gattoni.

Sin embargo, la estrategia de crecimiento ahora apunta a diversificar mercados. La firma busca aprovechar su experiencia en fabricación textil y ropa térmica industrial para ingresar a industrias como la salmicultura y el sector forestal.

"Nos especializamos en ropa térmica para faena y tenemos certificaciones de permeabilidad, alta visibilidad y antiácido", señaló.

"La visión que tenemos como familia empresaria es poder abarcar todo Chile", dijo la gerenta general, Valentina Gattoni.

■ La firma, que cuenta con una plantilla de 110 trabajadores y factura cerca de \$ 14 mil millones anuales, proyecta extenderse a nuevos segmentos más allá de la minería, como la industria salmonera y forestal.

