



GEOCOM CELEBRA EN EXPOMIN 40 AÑOS COMO LÍDER EN TECNOLOGÍA GEOESPACIAL APLICADA EN MINERÍA

LA FIRMA SUSTENTA QUE SU CRECIMIENTO ESTÁ EN LA CALIDAD DE LAS MARCAS REPRESENTADAS, LA HONESTIDAD Y LA SOLVENCIA DE SU EQUIPO PROFESIONAL.

Alto compromiso con la innovación, el servicio al cliente y la calidad de las marcas que representa, las que lideran el mercado global, son algunos de los factores que explican el posicionamiento de mercado que ha alcanzado GEOCOM. La firma, que cumple 40 años de existencia, se ha consolidado en sectores como la minería, ingeniería, construcción e infraestructura, transformándose en un actor relevante en materia de soluciones de tecnología geoespacial.

"Hemos estado constantemente aplicando innovación, buscando lo nuevo para traerlo e implementarlo en Chile. Eso nos ha permitido estar siempre a la vanguardia, y tomar la delantera frente a la competencia", destaca Carlos Escudero, Gerente General de GEOCOM.

MARCAS DE CALIDAD

En esa misma línea, el ejecutivo indica que otro elemento importante ha sido la alta calidad de los

productos que representan, con marcas como Trimble y DJI. "Traemos lo mejor, y el propio cliente lo reconoce cuando nos dice que: si lo trae GEOCOM es bueno. Y si no es bueno, la empresa me va a responder", sostiene.

Por su parte, Ariel Silva, Gerente de Ingeniería de GEOCOM, complementa lo anterior señalando que, por ejemplo, la estadounidense Trimble lleva 25 años de presencia en el mercado chileno y ha sido un actor muy relevante en materia de posicionamiento satelital.

Mientras, en el caso de DJI, la marca de origen chino tiene cerca del 80% de participación de mercado a nivel global en la línea de drones. Y es una empresa que se destaca por la calidad de sus equipos.

"Se trata entonces de una mezcla de profesionales altamente capacitados, en conjunto con representaciones que tienen connotación mundial. Lo

anterior, nos ha facilitado crecer continuamente", destaca Silva.

"Con el posicionamiento logrado en minería, ingeniería, en construcción e infraestructura, nos hemos transformado en un actor relevante en el suministro de tecnología geoespacial", asevera.

HITOS

En sus 40 años de trayectoria, GEOCOM ha alcanzado importantes hitos en el mercado local. Entre éstos figura el acuerdo alcanzado con la División Chuquicamata de Codelco.

Escudero revela que "después de mucho trabajar, logramos incorporar en esa faena una nueva línea de producto. Esto pese a que era especial, distinto. Yo creo que, por sobre todo, los profesionales de Chuquicamata confiaron en nuestra empresa", estima.

"Nuestros clientes saben que GEOCOM solo suministra soluciones de calidad, con un po-



Fecha: 27-05-2025
 Medio: Revista Minería Chilena
 Supl.: Revista Minería Chilena
 Tipo: Noticia general
 Título: **GEOCOM CELEBRA EN EXPOMIN 40 AÑOS COMO LÍDER EN TECNOLOGÍA GEOESPACIAL APLICADA EN MINERÍA**

Pág.: 73
 Cm2: 485,3
 VPE: \$ 1.155.116

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida



40 AÑOS

de trayectoria cumple GEOCOM.



80% DE PARTICIPACIÓN

de mercado alcanza la marca DJI.

tente soporte de posventa y garantías. Siempre respondemos comprometidamente”, asegura.

Silva menciona como hito, por su parte, la asesoría prestada posterior al terremoto y maremoto de 2010 a la entonces ONEMI, hoy SENAPRED, para la adquisición de 130 receptores GNSS.

“Hoy, forman parte de un sistema de alerta temprana contra tsunamis que opera el Centro Sismológico Nacional, lo que ha sido motivo de mucho orgullo para GEOCOM”, dice.



EN MINERÍA

Silva resalta que solo en los últimos 15 años la presencia en el mercado de GEOCOM ha crecido cuatro veces. “Particularmente en minería es donde hemos logrado una penetración mayor, resolviendo problemas a nuestros clientes del sector”, enfatiza.

Lo anterior, de la mano con un fuerte trabajo en materia de investigación y desarrollo por parte de la empresa. “Ha habido mucha transferencia tecnológica desde países desarrollados, pero con cierta identidad local en un mercado que es muy específico, como es el de la minería”, comenta. Silva plantea que el aporte principal que ha hecho GEOCOM en los últimos años a la minería es haberle “cambiado la cara” a la topografía a través de las soluciones geoespaciales. “Esto le ha dado una nueva identidad a los profesionales de la especialidad que se desempeñan en el mencionado sector”, precisa.

“En ese sentido, creo firmemente que, en alguna medida, GEOCOM ha trazado un camino que ha sido bien entendido por los colegas de la minería”, acota.

MAYOR AUTOMATIZACIÓN

En tanto, Escudero considera que la relevancia que la empresa ha alcanzado en la industria está directamente relacionada con la importancia que hoy le dan a la automatización en las faenas. En ese sentido, menciona el trabajo desarrollado con Trimble para aumentar la confiabilidad de la información que entregan los GPS a los equipos mineros, como camiones perforadoras. “Esto

permitió que se ampliara de 80% a 99% la continuidad de uso de las máquinas conectadas”, subraya.

Silva indica, a su vez, que la relevancia de las tecnologías de geomonitoreo y automatización radica en que pueden salvar vidas. Es el caso de los sistemas de alerta, que están basados en el monitoreo sistemático en términos geoespaciales, que permiten a las compañías mineras tomar decisiones de manera informada ante posibles desastres asociados a las condiciones del terreno. “GEOCOM se ha transformado en un referente en la industria geoespacial, tanto por la visión estratégica demostrada por los socios, como por los profesionales que trabajan en la empresa, muchos de los cuales cuentan con doctorados y magister”, sostiene.

Este es un aspecto que, a juicio de Silva, brinda confianza a quienes reciben las instrucciones, entrenamientos y asesorías que entrega la empresa; y que los motiva a concretar negocios. “Hay un compromiso pleno de parte de nuestros equipos de expertos en cuanto a estar siempre presentes en los proyectos”, remarca.

Escudero resalta que, dentro de los aspectos que considera claves para el éxito de GEOCOM está precisamente la calidad del servicio y el soporte posventa. “Para nosotros es fundamental. Contamos con uno muy calificado. Tanto así que mientras hoy tenemos seis vendedores, los ejecutivos de soporte suman 18. Son personas que saben del tema, que asesoran al cliente, que hacen la entrega del producto, le dan el entrenamiento y responden a sus consultas en el lugar en que esté”, agrega.



 Av. Salvador 1105, Providencia, Santiago.
 +562 2480 3600
 www.geocom.cl