

Fecha: 22-12-2020
 Medio: Revista Minería Chilena
 Supl.: Revista Minería Chilena
 Tipo: Entrevistas
 Título: "Esperamos llegar a los US\$100 millones en ventas en tres años"

Pág.: 47
 Cm2: 497,9
 VPE: \$ 1.184.967

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad: Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida



Entrevista

Alex Acosta, gerente general de Schwager.

ÁLEX ACOSTA, DE SCHWAGER:

"Esperamos llegar a los US\$100 millones en ventas en tres años"

Incrementar su participación en la gran minería es uno de los objetivos que ha definido la empresa Schwager, sustentado en la participación y experiencia que poseen en dicho sector, para lo cual han tomado medidas, como la aprobación de un aumento de capital de \$6.000 millones. Alex Acosta, gerente general de la compañía, destaca la importancia que tiene el rubro minero para el desarrollo del grupo.

¿Por qué la decisión de focalizarse en el segmento de la gran minería?

Schwager es un actor relevante y reconocido en la industria de servicios y soluciones a la gran minería del cobre. Su estrategia de negocios le ha permitido

competir de igual a igual con grandes empresas globales que dominaban este mercado hasta hace unos años. El negocio minero de la compañía empezó el año 2011 con el mantenimiento especializado, y hoy ha podido madurar su estrategia. Desarrolla líneas de negocios relevantes: Mantenimiento Especializado, Proyectos y Montajes Operacionales, Operaciones de Plantas Mineras; además de estar trabajando la prospección de negocios en la Ingeniería de Proyectos Mineros, en una alianza con Grupo México Servicios de Ingeniería; el

procesamiento de relaves, en alianza con Minera Valle Central, y la creación de Schwager Service Perú, en la búsqueda de penetrar en ese importante mercado minero. La gran minería en Chile no sólo representa un porcentaje importante del PIB de nuestro país. Es un negocio de largo plazo que requiere operar más allá de los vaivenes económicos y sociales que pueda experimentar el país. En plena pandemia, la industria minera ha sido capaz de seguir con sus operaciones y ha requerido de empresas con la capacidad de asegurar esa continui-

dad; esto se logra ofreciendo soluciones a la medida del cliente, excelencia en servicios, optimizaciones y productividad en los contratos, todo como parte de una organización que asegura la gobernabilidad, la paz laboral en su interior y el trabajo seguro.

En definitiva, las dimensiones de la minería en Chile hacen de este mercado un espacio muy atractivo, en el cual existen grandes oportunidades en un entorno desafiante.

¿Cómo estiman alcanzar dicho objetivo?

Las grandes compañías

El gerente general de la compañía expone **el trabajo que están realizando para incrementar su participación** en el mercado minero.

Fecha: 22-12-2020
 Medio: Revista Minería Chilena
 Supl.: Revista Minería Chilena
 Tipo: Entrevistas
 Título: "Esperamos llegar a los US\$100 millones en ventas en tres años"

Pág.: 48
 Cm2: 412,7
 VPE: \$ 982.343

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad: Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida

Entrevista



Schwager implementó una serie de medidas para seguir operando durante la pandemia.

mineras requieren de proveedores de servicios que tengan pasión por conocer las necesidades de sus clientes y así poder ofrecer soluciones a la medida, basadas en la experiencia y la excelencia. Esto exige trabajar profundamente en la búsqueda de optimizaciones y productividad, priorizando que la seguridad sea un pilar fundamental en las faenas y donde la paz laboral y la gobernabilidad contribuyan de manera decidida a la continuidad operacional y disponibilidad de los activos más

importantes de las grandes mineras. El desafío entonces, es estar muy al día en los requerimientos de nuestros clientes, potenciar e innovar en nuestras propuestas de valor para los desafíos de la minería y lograr miradas de mediano plazo.

Presencia de mercado

¿Cuáles son las proyecciones comerciales de la compañía para este 2020? ¿Han debido ajustar sus objetivos por la pandemia?

El crecimiento experimentado por Schwager desde

2011 es de un 30% promedio anual. Hoy las ventas son de aproximadamente US\$60 millones anuales y esperamos llegar a los US\$100 millones en tres años. Este 2020 ha sido muy complejo; la pandemia y las movilizaciones sociales han afectado a la mayor parte de los sectores económicos del país. Sin embargo, a pesar de este contexto adverso, Schwager ha podido asegurar la continuidad operacional en todas sus faenas y esto se traducirá en el cumplimiento de su presupuesto.

Además del aumento de capital recientemente aprobado, ¿consideran otras medidas para potenciar a la compañía?

Schwager es fundamentalmente una empresa de soluciones a la minería que se transa en la Bolsa de Comercio de Santiago. Buscamos ser una importante opción para la inversión en las acti-

Principales contratos

DIV. RADOMIRO TOMIC - CODELCO

- Mantenimiento Plantas De Chancados Primarios De Óxido Y Sulfuro (terminado)
- Servicio de mantenimiento Chancados Primarios y Correas

DIV. MINISTRO HALES - CODELCO

- Desmontaje y Montaje Ducto Traspaso De Gases Planta Tostación
- Mantenimiento de Planta Chancado Primario
- Servicio de Mantenimiento Complejo Tostación: Área Pirometalurgia y Área Plantas de Ácido y Plantas Anexas

DIV. GABRIELA MISTRAL - CODELCO

- Servicio Integral en la Gestión del Mantenimiento de Activos del Sistema Eléctrico de Distribución y Potencia.
- Mantenimiento General Línea Crítica y Manejo Materiales
- Mantenimiento Integral de Equipos e Instalaciones Área LX/SX/EW DGM

DIV. SALVADOR - CODELCO

- Mantenimiento Línea Sulfuro y Condiciones Subestandar Superintendencia Plantas

DIV. ANDINA - CODELCO

- Operación y Mantenimiento de las Instalaciones de la Grhcr
- Operación y Mantenimiento De Las Instalaciones de la Grhcr Módulo Np

TENOVA TAKRAFT

- Proyecto Rotopala Takraf Hr7100 - Servicio Montaje, Comisionamiento y Puesta en Marcha

COMPAÑÍA MINERA ZALDIVAR

- Ingeniería de Fabricación y Suministros Salas Eléctricas

MINERA MANTOS DE ORO - KINROSS - LA COIPA

- Trabajos de Estructura, Mecánico y Cañería SMP-A para puesta en marcha de la planta.

ALBEMARLE

- Servicio de Fabricación, reparación, modificación para eliminación y normalización de condiciones equipos mecánicos, eléctricos e instrumentación y estructural.

SIERRA GORDA

- Servicio Mantenimiento Planta Spot Largo Plazo

Fecha: 22-12-2020
 Medio: Revista Minería Chilena
 Supl.: Revista Minería Chilena
 Tipo: Entrevistas
 Título: "Esperamos llegar a los US\$100 millones en ventas en tres años"

Pág.: 49
 Cm2: 380,7
 VPE: \$ 906.174

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida

vidades vinculadas con la industria minera en Chile, por eso profundizamos la relación con nuestros accionistas y potenciamos el vínculo con los mercados de valores y financiero. Este aumento de capital permitirá mejorar las capacidades operacionales y financieras de la compañía y, en consecuencia, el potencial de crecimiento que posee la empresa. Somos optimistas respecto del futuro que le espera a Schwager.

¿Cuáles son los principales proyectos mineros en que están presentes?

Poseemos operaciones en varias de las principales faenas mineras en Chile, y en algunas somos la principal empresa de servicios. Al día de hoy contamos con 16 contratos en mineras y estamos presentes en las principales zonas mineras del país, como son Antofagasta, Calama, Copiapó, Los Andes y Rancagua.

Pandemia y transformación digital ¿Qué medidas implementaron para seguir operando durante la pandemia?

Desde inicios de marzo hemos implementado rigurosos planes de prevención de contagios en nuestras operaciones, lo que nos ha permitido no tener afectados en nuestras faenas. Todas nuestras instalaciones cuentan con sanitización permanente, con medidas que aseguran la distancia social

y con equipos de protección para cada uno de nuestros trabajadores.

Además, hemos implementado la desinfección y segregación en los buses de transporte del personal, segregación en casas de cambio y en casinos de alimentación, elementos de higiene disponible para todas las personas, testeo permanente al ingreso de los centros de trabajo, implementación de nuevos elementos de protección personal y de procedimientos de prevención del Covid-19, entrega de kits de sanitización en hogares y residencias de nuestro personal, entre muchas otras.

¿Cómo han adaptado sus modelos de trabajo, considerando que las compañías han fijado mayores restricciones en terreno y privilegiado el trabajo remoto?

Por razones operacionales, en varias de nuestras áreas de trabajo veníamos realizando actividades a distancia desde antes de la llegada de la pandemia. Esto nos sirvió como base para fortalecer e incrementar el teletrabajo en roles administrativos y menos críticos. También fortalecimos los canales de comunicación con nuestros clientes, proveedores y distintos actores de mercados para asegurar el trabajo en esta modalidad que nos impuso la contingencia.

¿Qué oportunidades visualizan a partir de la aceleración



de la transformación digital en el sector minero?

La nueva realidad que se vive en todo el mundo impone desafíos de gran magnitud. La nueva realidad ha llegado para quedarse y, por tanto, las empresas debemos ser capaces de acelerar el proceso de digitalización en todos nuestros procesos. Por eso, ya estamos trabajando en incorporar nuevas tecnologías en este ámbito y buscamos las formas de incorporar también a nuestros proveedores en este proceso.

Por otra parte, existen grandes oportunidades en el levantamiento de datos operacionales, el control de gestión y en la reportabilidad hacia nuestros clientes que, sin duda, no sólo potenciarán a nuestra empresa, sino también la productividad del sector minero en Chile. **mch**

Schwager cuenta con 16 contratos en empresas mineras.