

Schwager y su nueva cara internacional: "Si juntas Chile, Perú y México llegas casi al 50% de la potencial oferta de cobre"

Alex Acosta, gerente general de la tradicional firma chilena, comenta la transformación que ha llevado la empresa a enfocarse en los servicios de apoyo procesos y mantenimiento a grandes empresas mineras.

VÍCTOR GUILLOU

Schwager, la tradicional firma fundada en Coronel en 1847, avanza en su proceso de transformación. Aunque lleva 12 años enfocada en los servicios y soluciones para la gran minería, la firma estuvo por décadas vinculada a las operaciones de carbón. Gracias a dicho insumo abasteció de energía a varias industrias a nivel nacional. Pero de ese pasado, sólo quedan algunas bodegas en la icónica ciudad carbonífera.

Y es que en los últimos ejercicios ha ido consolidando un camino de crecimiento en ingresos que le ha permitido incluso volver a entregar dividendos. En 2024 se repartieron \$0,037 por acción, o un 40% de las utilidades por \$2.069 millones conseguidas en 2023. Y recientemente acordó un nuevo pago de dividendo provisorio, de \$0,02 por acción, con cargo al resultado del ejercicio 2024, o el 32% de las utilidades por \$1.403 millones que acumula a junio.

Hoy el peso de sus negocios se lo lleva una de las cuatro filiales, Schwager Service, que aporta el 90% de los ingresos. Con cerca de 2.000 trabajadores y 14 contratos en diversas faenas mineras, presta servicios a grandes mineras, tanto como Codelco y firmas privadas, entre ellas Antofagasta Minerals y Lundin Mining.

Su gerente general, Alex Acosta, lo resume así: "Nos hemos reinventado en lo que es nuestra mirada de la minería del siglo XXI. Y la minería del siglo XXI la entendemos como una industria que está integrada por los productores de cobre, y de los diferentes especialistas desarrolladores de tecnologías, insumos, servicios y soluciones".

Su rol, desde que llegó en 2011 a la compañía, estuvo enfocado en hacer regresar a la firma al mundo minero. Uno que había



Alex Acosta, gerente general de Schwager.

abandonado en 1994. Y en ello ayudaron los 15 años que Acosta trabajó en Codelco.

¿Cuál es la especialización de Schwager? "Nosotros atendemos requerimientos de mantenimiento especializados, los planes de mantenimiento anual de las mineras", cuenta Acosta. Esas tareas, pueden significar una revisión completa a plantas concentradoras, desplegando -según el caso- entre 200 a 300 trabajadores. Y los trabajos dependen de cuántos años dure cada plan de mantenimiento, que va de los 3 a 5 años. También prestan apoyo a la operación en áreas como el manejo de recursos hídricos, tanto de aguas como de relaves. A lo anterior se suman servicios de ingeniería o requerimientos puntuales como overhaul de equipamientos.

En ese camino, los resultados en Chile los han llevado a mirar hacia otros países. Hace un año firmaron una alianza con Cosapi, una empresa peruana que presta el mismo tipo

de servicios. Antes, ya en 2020, firmaron un memorándum de entendimiento con Grupo México Servicios de Ingeniería, filial del grupo México, para participar en procesos licitatorios en Chile.

"Cuando fuimos profundizando nuestra oferta, obviamente miramos los países productores de minerales, y ahí seleccionamos estratégicamente Perú y México", comentó sobre la estrategia.

"La internacionalización es una realidad, porque es una realidad del mundo de hoy. Pensar que un negocio se centra en un espacio geográfico puntual puede no tener mucho sentido. Por supuesto que pueden haber razones que lo justifiquen, pero en el caso de la minería no, porque además si juntas Chile, Perú y México ya estás llegando a cerca del 50% de la potencial oferta de cobre. Son países que necesitan encontrarse en puntos de acuerdo que se colaboren", sentencia Acosta.

Detalla que en cada país han conformado consorcios con sus socios en cada proceso licitatorio. Por ahora, el equipo internacional de Schwager lo componen 10 ejecutivos, liderados por el gerente comercial, Carlos Salazar, y viajan entre cada país para ir acumulando experiencia. Y aunque aún no se han adjudicado licitaciones en ninguna de las dos naciones, Acosta ve sinergias y experiencias compartidas con la realidad en Chile que pronto le reportarán beneficios.

"Está entregando muchos resultados desde el punto de vista de lo que significa el decantar, el comprender una estrategia. Una vez que tienes muy clara la estrategia, el resto se viene solo. Hoy día ya estamos en diferentes procesos, o sea, en cualquier momento vamos a iniciar operaciones en conjunto con ellos en los diferentes lugares que estamos buscando", remarca.

VISIÓN DE LA MINERÍA

"La minería en Chile está en uno de los momentos más desafiantes de su historia. Sin los minerales críticos, entre otros el cobre, no hay transición energética. Sin transición energética no hay detención del calentamiento global", postula Acosta, al consultarse sobre su diagnóstico de la actualidad minera. El ejecutivo refuerza que la transición energética es sólo comparable con la revolución industrial, porque supone "una multiplicidad de cambios, de todo tamaño y de todo tipo, desde la casa hasta el manejo de las grandes compañías productoras de los bienes y servicios".

En eso, subraya, "los minerales tienen que estar disponibles", y los países productores de cobre deben enfrentarlo como una oportunidad, pero también con responsabilidad.

"Si el mundo hoy día produce alrededor de 25 millones de toneladas de cobre fino al año, en los próximos años se necesitará prácticamente el doble. Sin duda que es un momento desafiante", resume.

¿Chile está consciente de ese desafío? "Los que somos del mundo minero sentimos que el país no se siente minero", se lamenta, pero luego ve esperanzado la integración entre países mineros: "nuestro entendimiento con nuestros aliados en Perú y con los diferentes clientes que estamos abordando en Perú es de excelente resultado".

¿Y Argentina? "El día de mañana, si este entendimiento se da, por supuesto que hay que mirar a Argentina, si Argentina tiene una cordillera con nosotros, por lo tanto hay mineral", ●