

EN LA MENTE DEL CFO

Vladimir Pombet, CFO de Schwager S.A.: "No nos asusta ir a proyectos importantes, tenemos espaldas para enfrentarlos"

Con un 95% de su backlog del segundo semestre ya vendido, la firma prevé cumplir a cabalidad la meta de crecer 20% en ingresos a US\$ 120 millones con foco en servicios para la minería, mientras afina la expansión de su área de proyectos de ingeniería en alianza con Grupo México.

POR JORGE ISLA

La reinención de Schwager S.A. como una empresa enfocada firmemente en soluciones y servicios para la minería —negocio que comenzó a desarrollar en 2010 y que representó el 92% de sus ingresos al cierre del ejercicio pasado— generó ventas por \$47.460 millones en el primer semestre de este año, con un crecimiento de 3,2%, y un alza de casi 30% en la utilidad consolidada atribuible a los propietarios de la controladora (\$ 1.824 millones).

Una trayectoria ascendente basada sobre la "estabilidad financiera importante que hemos logrado en los últimos cuatro años, a la cual ayudó mucho el aumento de capital realizado en 2021 y hemos ido adjudicando todos los contratos con recursos propios, permitiendo beneficios como la entrega del primer dividendo después de dos décadas en 2023", señaló Vladimir Pombet, CFO de la empresa hace nueve años en los que ha sido un actor clave en el proceso que dejó atrás la profunda crisis que sufrió en 2005.

Como señales de las perspectivas de la compañía, el ejecutivo destaca el backlog de Schwager Service —la principal filial— por \$ 257.264 millones a 2030. "Desde agosto del año pasado hemos tenido una racha positiva de adjudicaciones de contratos que nos ha llevado a prácticamente triplicar el backlog reportado en el primer semestre del año pasado", subrayó.

El hito más reciente tuvo lugar esta semana con la obtención de un contrato de arriendo y mantenimiento de equipos generadores y de aire acondicionado en la División Gabriela Mistral de Codelco por \$ 6.338 millones, el primero adjudicado dentro de la nueva línea de negocio de distribución de la marca japonesa Denyo en Chile y Perú. "Es significativo, porque en

cuota de mercado en torno a 10%. "Es una buena participación, aunque todavía queda mucho espacio por avanzar en este mercado", aseveró sobre las expectativas de la empresa que actualmente participa en unos 50 procesos de licitación en el país que totalizan del orden de US\$ 1.000 millones.

"Queremos seguir creciendo así que vamos a seguir buscando nuevos financiamientos, como nuevos desarrollos con la banca y también vamos a prospectar otros sistemas. Quizás, en algún futuro cercano emitamos algún tipo de bono para hacer más eficiente la estructura financiera", explicó.

—**¿Sigue vigente la meta de duplicar los ingresos a 2027?**

—Vamos muy bien alineados. Ya término de la década, dado lo bien que hemos estado funcionando y los nuevos mercados que estamos abriendo, buscamos triplicar nuestro volumen de negocios.

—**¿Cuál es la situación financiera**

actual de Schwager?

—Tenemos una salud financiera absolutamente sana. La razón de endeudamiento está en 1,5 ya que tuvimos que hacer bastantes inversiones al término de 2024 e inicios del 2025, pero la vamos a corregir rápidamente ya que son créditos de muy corto plazo y relacionados con una generación de caja cada día mayor. Estamos en una buena posición.

—**¿En qué pie se encuentra el acceso al financiamiento?**

—Habiendo vivido lo que lo que vivió esta compañía años atrás, hoy tenemos una excelente relación con la banca, tenemos líneas disponibles, así como con potenciales socios capitalistas en caso de necesitar financiamiento. Por lo tanto, no nos asusta ir a proyectos importantes, tenemos espaldas como para poder enfrentarlos de una u otra manera.

Alianzas internacionales

—En Perú, Schwager ha establecido alianzas con dos empresas locales con las que postula a licitaciones. ¿Cuáles son las perspectivas en el corto plazo?

—Hace un mes decidimos instalarnos en Arequipa, que es la zona minera por excelencia del Perú, producto de que nos vemos muy cerca de la posibilidad de adjudicar algo allí en los próximos meses, y por eso aceleramos el trámite.

—**¿En qué fase se encuentra el acuerdo con la empresa Cosapi Minería?**

—Hicimos un acuerdo mediante el cual vamos a llevar nuestros servicios a Perú, donde estamos postulando a algunas licitaciones en consorcio, aprovechando sus fortalezas en conocimiento de la minería y la nuestra en operación de mantenimiento para llevar una oferta nueva a ese país.

—**¿Qué planes tienen en relación a su alianza con Incimmet, especialistas en excavación subterránea para la minería e infraestructura?**

—Es un importante desarrollador de tunelería en Perú y busca ingresar con fuerza al mercado chileno, y está viiniendo a trabajar con nosotros. Queremos entrar fuerte en el área de preparación minera y estamos postulando a varios contratos en proceso de licitación.

—**En México cuentan con una alianza con la filial de servicios de ingeniería de Grupo México ¿en qué están trabajando?**

—Estamos trabajando para traer una nueva oferta de ingeniería en asociación y participar de distintos procesos licitatorios. De hecho, Grupo México acaba de generar una agencia en Chile para participar en proyectos de ingeniería, para los cuales hay mucha demanda. Asimismo, estamos fortaleciendo nuestra área de ingeniería con mucha fuerza.

—**Dado que Grupo México es un importante productor de cobre, ¿van a avanzar con ellos en otras áreas?**

—Una de las cosas que estamos viendo a mediano plazo es ser productores de cobre, y una forma es a través de la llamada minería secundaria en el tratamiento de los tranques de relave —de los cuales Grupo México tiene algunos— y hemos estado mirando.

