


CONSTRUCCIÓN

Entrevista



Sin embargo, el nuevo Presidente de la entidad indicó que la relación con el sector minero está cambiando rápidamente por la baja de la actividad.

Juan Carlos Olcay, Presidente Asociación de Ingenieros Consultores, AIC:

“El 50% de las ventas de nuestros asociados es en minería”

La Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería de Chile, AIC, es una asociación gremial, sin fines de lucro, que reúne a empresas del sector de ingeniería de Chile. Recientemente, realizó su Asamblea General Anual, ocasión en que se presentó a Juan Carlos Olcay como Presidente electo para el período 2014-2016, ocasión en la que además se conformó el directorio.

Juan Carlos Olcay es Ingeniero Civil, de la Universidad de Chile, y Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias de la Universidad Politécnica de Madrid. Cuenta con una vasta experiencia profesional sustentada en sus más de veinte años de labor, la que se ha concentrado en el desarrollo de asesorías, coordinación, dirección de estudios de ingeniería y diseños, además de cargos de miembro del directorio de importantes empresas nacionales dedicadas al desarrollo de la Minería. Su trabajo se ha orientado principalmente la dirección proyectos de ingeniería, gestión comercial y desarrollo de negocios dentro de sus áreas de especialización: Minería, Energía, Industria, Infraestructura, Construcción e Inmobiliaria, destacando su desempeño como Gerente General de SIGA Ingeniería por más de 10 años. Actualmente ocupa el cargo de Presidente del Directorio de SIGA.

AreaMinera conversó con el nuevo Presidente de la AIC para conocer la visión sobre la tendencia de mercado y el enfoque que pretende alcanzar con la nueva directiva.

Al respecto Olcay indicó que su nombramiento es parte del proceso y que lo toma como algo normal. "La AIC es una agrupación de empresas que en general se mantienen en el tiempo e ingresan nuevas permanentemente. Para mí no es algo novedoso, en su momento fui parte del directorio y Vicepresidente, claramente es una continuidad de algo que se viene haciendo con el tiempo. Hay ciertos sellos que cambian por las personas, pero el fondo la AIC mantiene el mismo estándar, dijo.

¿Cuál va a ser el sello que usted le va a dar?

En la Ingeniería de Consulta hay que entender la industria a la que nos dedicamos, entendiendo ese contexto para mí hay tres aspectos principales que son los que se deben trabajar. El primero que se debe trabajar es el de la asimetría. En general las empresas de ingeniería de consulta son empresas medianas, hay algunas que son más grandes e incluso las hay internacionales, pero no son empresas que sean extensivas en capital, entonces existe en general una asimetría con respecto al cliente.

El talento es lo que prima. Nuestros clientes son grandes empresas y el Estado principalmente. Los que se llevan la gran torta de nuestras consultorías son las empresas más grandes, por tanto estamos inherentemente asociados a una asimetría en cuanto a que nosotros somos pequeños respecto a nuestro mandante e inversionista. Se produce una relación muy importante porque, a pesar de que nuestra participación en la inversión o en los proyectos no es tan relevante desde el punto de vista de peso específico del presupuesto, si es trascendente, es tan importante de cómo se podría llevar una empresa constructora, una empresa proveedora de equipos mayores,

de turbinas, etc. De esta forma se asocia a un segundo punto que es la notoriedad que deberían tener nuestros servicios. En esa asimetría nos encontramos con diferentes puntos de vista, con condiciones tremendamente prefijadas y que no tenemos mucho que negociar. Eso no es bueno porque no es sano para una relación. De este modo, para mejorar los contratipos tipos utilizados por nuestros clientes, la AIC junto a la FIDIC que es la Federación Internacional de Empresas de Ingeniería y Consulta, especialista en la materia desarrollaremos en Santiago los días 2 y 3 septiembre un seminario para mostrar los contratos tipo que existen en el mundo para este tipo de servicios. Los contratos FIDIC se han convertido en el modelo estándar de contrato de ingeniería y construcción más utilizado a nivel internacional. Lo primero que pretendemos lograr es que los contratos de este tipo sean lo más justo posible. Aunque no necesariamente son leoninos no se dan las condiciones óptimas para las dos partes que están firmando un contrato para hacer negocios juntos. Este tipo de temas son los que deberíamos llegar a concretar. Lo anterior no solo en la parte contractual sino que también en la relación. Por ejemplo cuando enviamos nuestros estados de pagos, la empresa mandante privada contrata a una empresa que se asegura que el proveedor pague todos sus derechos laborales. La verdad es que si esto en teoría funcionara perfecto no habría ningún problema, pero lo que pasa en la práctica es que se envían esos antecedentes, hay observaciones que se demoran en llegar, después se vuelven a entregar, nuevamente se presentan observaciones adicionales y así se puede llegar, como ha sucedido, a que tenemos asociados que se pueden demorar hasta seis meses para que los clientes les paguen sus facturas. De esta forma comienza a darse una relación bastante asimétrica, lo que no es justo. Las condiciones deberían ser más claras y nítidas desde el principio, indicando qué documentos se requieren, por ejemplo.

Otro tema son las acreditaciones, especialmente en el sector minero, que los mismos requisitos se piden para las diversas operaciones, pero hay que

hacer los trámites por separados, por lo que se produce un esfuerzo dantesco y un costo extra en acreditar a los profesionales. Todas estas cosas se pueden mejorar y podemos lograr que esta relación sea un poco más balanceada.

¿Esto se da solamente con empresas de la AIC o es un tema transversal a todo tipo de empresas?

No. Claramente no es solo con las empresas de la AIC es transversal a todos sus proveedores. Pero en este caso, nosotros somos un socio estratégico de nuestros clientes, porque estamos materializando sus proyectos, sus inversiones, sus ilusiones, su desarrollo, es lo que nos ocupa. Es como el médico que está haciendo que nazcan sus hijos.

PARTICIPACION EN PROYECTOS DE LAS EMPRESAS SOCIAS

¿Las empresas de la AIC están desde el principio en los proyectos?

Los acompañamos desde el origen, cuando se está modelando, hasta la materialización del mismo. Partimos con la ingeniería conceptual y podemos llegar hasta las supervisiones de obras o contratos tipo EPCM (Engineering, Procurement, Construction, Management), según sean los requerimientos de nuestros clientes, incluso acompañarlos en la puesta en marcha y puede ser incluso en el control de la explotación de ciertos contratos.

Pero sí, como médico de cabecera deberíamos tener el trato que se merece, que está tan integrado a este dueño. Porque aquí el fin último es que los proyectos se materialicen bien, que salgan en el tiempo y en el costo que está proyectado por el cliente. Eso es lo que debe definirnos a todos y no acciones que de pronto desperfilan estos servicios.

Esta es la primera tarea, dejar claro la labor de socio estratégico para nuestros clientes e inversionistas, que son todos los proyectos.

Luego viene el segundo punto que es la notoriedad. Empresas como éstas no se conocen fuera del ámbito en que se mueven, por lo tanto



CONSTRUCCIÓN

Entrevista



creo que también la autoridad, el gobierno, nos debiera valorar mejor, no se considera el peso específico y efecto multiplicador que tiene una labor como la nuestra.

Si al final del día no hubiera empresas como las de la AIC el desarrollo para la materialización de las inversiones, de los proyectos ¿quién las haría? Somos nosotros quienes permiten que sean una realidad. Por ello la notoriedad debería ser mayor que la que existe hoy día. Sumado a que somos empresas de intangibles es más complicado aun.

Las empresas como nosotros son las bases del desarrollo de la economía, más aun en Chile donde tenemos la suerte que las empresas internacionales llegaron hace muchos años al país y trajeron consigo los estándares internacionales de la ingeniería de clase mundial y eso está en el ADN de los servicios de ingeniería de consultoría en Chile. Por eso es que tenemos el nivel y el reconocimiento que tenemos en todo el continente, por nuestro desarrollo en ingeniería. Esto se ha dado porque llevamos mucho tiempo trabajando y es un tremendo valor para Chile contar con un nivel de ingeniería como el que se tiene. Somos capaces de desarrollar ingeniería no solo para el país, sino que para el mundo. Obviamente hoy día tratamos de abrirnos más hacia el vecindario, Latino América es el crecimiento natural y la minería también lo es, porque es en lo que en Chile se ha profundizado más en su conocimiento.

Estas son las dos cosas que son relevantes, la asimetría y la notoriedad. Eso implica decirle a todo el mundo la importancia que tiene este tipo de industria en el país, para que se aprecie que si no existieran empresas como las nuestras, las cosas serían bastante más complicadas.

Hoy existe acá un potencial de crecimiento gigante porque se cuenta con todo el conocimiento y excelencia técnica que puede hacer que las cosas se levanten rápidamente. Creo que es algo necesario dejar muy en claro en esta

época.

El tercer punto es el del benchmarking. Desde la anterior administración de AIC se viene trabajando. La idea es tratar de seguir mejorando en este aspecto con todos nuestros asociados, en las diversas áreas. La idea es mejorar, mediante benchmarking, no solo en el sentido de entre las empresas asociadas, sino que también podríamos ver otras experiencias en toda América, como por ejemplo la experiencia de expansión que tienen algunas empresas y traspasar ese conocimiento a todos.

AICY MINERIA

¿Comunicacionalmente el tema del auge minero también ha sido un aporte para que los ingenieros consultores se den a conocer más en el mercado?

Cuando se habla de minería, para nuestra industria significa no solo participar en la parte de ingeniería dura, como son los procesos y desarrollos mineros, sino también en los servicios de ingeniería de consulta como son otras disciplinas de la ingeniería, como eléctrica, mecánica, civil, etc. Cuando llega un proyecto minero si bien el núcleo es lo minero, todo lo que involucra, la logística, los caminos, la energía, consumo agua, transporte mineral, etc., es mucho más que la esencia misma. Sin perder de vista que si no estuviera el mineral y las leyes, no habría nada, pero si no estuviera todo esto tampoco, incluso se llega hasta considerar puertos para llevar el mineral a sus lugares de destino. Todo esto está asociado a la labor de la ingeniería lo que ha llevado a que el año 2013 más del 50% de las ventas de nuestros asociados son en minería, hablo de todas las ventas, por lo que claramente el auge de la minería ha sido relevante, situación que está cambiando rápidamente por la baja de la actividad.

Hace 40 años atrás el principal motor de desarrollo para la ingeniería de consulta en Chile

era el Estado. Eso fue cambiando, fue cambiando hasta hoy donde el sector minero privado es mayoritario, con ello llegaron al país numerosas empresas de ingeniería transnacionales, algunas hoy miembros de la AIC, actualmente con un porcentaje relevante dentro del directorio de la AIC, donde no hacemos distinción alguna entre empresas que locales y transnacionales, las que además están conformadas casi en su totalidad por ingenieros chilenos. Incluso dan más oportunidades de vender nuestros servicios porque estas mismas empresas exportan servicios de ingeniería a los proyectos mineros a distintos países desarrollada por ingenieros chilenos.

¿Cómo enfrentaron los socios de la AIC la caída de los proyectos mineros anunciados inicialmente por sobre los US\$100 mil millones y hoy están alrededor de los US\$40 mil millones?

Hay que tener claro cómo han venido bajando los proyectos inversionales, principalmente en minería. La verdad es que cuando vimos esos US\$100 mil millones de los que se llegó a hablar en algún momento, estábamos preocupados porque faltaba capacidad en Chile para desarrollar tantos proyectos.

Era una proyección a una cantidad de años considerables, cerca de 10, lo que era a largo plazo, estábamos preocupados de conquistar ingenieros desde otras industrias para que se vinieran a la nuestra o captar profesionales en el extranjero para prepararlos para desarrollar proyectos mineros.

Con lo que nos encontramos hoy es con una contracción económica, pero tampoco creemos que se haya acabado. Cuando se habla de US\$40 o US\$50 mil millones aproximadamente es una cantidad muy amplia a considerar, por tanto, no es que se haya derrumbado, es al revés, las cosas se están haciendo más equilibradas y mejores para todos. Hoy con esa realidad nacen oportunidades nuevas para los proyectos mineros y otros. Porque cuando vino la alta demanda, solo por la lógica de la oferta y la demanda, los precios de los profesionales subieron excesivamente, nosotros traspasamos esos precios a nuestros clientes y no solamente en esta industria sino que en todas la cadena de proveedores a la minería pasó lo mismo, lo que hizo que los costos se elevaran mucho y el negocio minero se viera muy apretado.

Hoy existe una contracción bastante elevada y estamos en un momento para contratar ingeniería a buen precio. Hay que pensar que cuando se hacen los proyectos de ingeniería son de muy fácil "off" porque se hace relativamente fácil bajarlos, porque no se ha gastado mucho aún y no genera grandes consecuencias su detención provisoria hasta mejores tiempos. Pero cuando se está desarrollando un proyecto en fase de construcción es más difícil porque el dueño ha invertido mucho y no va a perder su gran inversión realizada. De este modo, existe hoy día, una tremenda oportunidad para que se comiencen a reanalar y a levantar los proyectos que tal vez fueron abandonados en su momento.

Creo que existe la capacidad, si hubiésemos llegado a los US\$100 mil millones habríamos estado tremendamente preocupados de cumplir nuestros compromisos como es la filosofía de esta industria, hoy con lo que existe es suficiente y además, no hay que olvidar que la minería no es todo, también

la energía en Chile pasó a ser un tremendo tema y en general en el mundo y nuestras empresas asociadas, incluso puedo señalar que la empresa en la que trabajo, SIGA; también ha visto como este primer semestre, el primer contratador de servicios ha sido la energía y creo que es lo que le ha pasado a bastantes asociados. Lo puedo decir por conocimiento propio de mi empresa y porque las estadísticas de la Asociación son un poco más lentas porque hay que ver todo en conjunto todos nuestros asociados.

Hay quienes han criticado que la escasez de profesional y la alta oferta, llevó a que muchos proyectos tuvieron problemas de ingeniería. ¿Han analizado esto?

Cuando se estaba en el peak máximo nos encontramos que las empresas mineras estaban demandando una cantidad de servicios de ingeniería que no eran suficientes con la capacidad de producción de ingeniería que se tenía, por ello al incorporarse nuevos actores a este sistema, claramente la ingeniería es algo que se madura con los años, por lo que quizás no tenían la expertise suficiente para hacerlo óptimamente y eso genera mayor probabilidad de error. Hoy eso es historia y que no solo pasó por la ingeniería sino que también por los proveedores de equipos, empresas constructoras, por todos. El mundo tiene una capacidad de producción determinada y en la medida en que haya alguien que comience a demandar todo se va a tener más riesgo porque

las capacidades de producción de los distintos proveedores van a ser inferiores. Ese fue un período que ya pasó y como enseñanza quedó para el mandante y nosotros mismos que no se puede hacer tantas cosas al mismo tiempo porque se genera un problema de capacidad, y los costos suben tanto que inviabilizan los proyectos.

¿Los proyectos de energía están siguiendo una pauta natural de lo que debería ser la inversión en el sector o se reactivaron por los requerimientos del sector minero?

Es una pauta natural porque Chile tiene un déficit de considerable, tiene valores de energía que están desproporcionados comparados con el vecindario. Era algo natural y las cosas que se están materializando hoy día apuntan a suplir rápidamente el déficit energético y mucho de esto se está haciendo a través de energía renovable, como fotovoltaica y eólica, principalmente la primera a nivel de desarrollo de ingeniería. A diferencia de la minería se tiene que en general son muchos proyectos los que se están desarrollando aunque no grandes proyectos sino que varios pequeños, lo que hace que se den muchas oportunidades, lo que lleva a que haya hoy una demanda en torno a sus servicios.

¿Por qué las empresas deberían ser parte de la AIC?

La Asociación es un símbolo de seriedad en nuestro servicio, tenemos códigos de ética,

calificaciones. Ser miembro de la AIC es un plus, por lo que las empresas de ingeniería que deseen ingresar son bienvenidos porque es una buena alternativa para mejorar su reconocimiento en el mercado:

El llamado es permanente, hoy contamos con 70% de participación de la industria, nos falta un 30%, a los que invitamos a formar parte de esta entidad.

¿Con qué objetivos logrados, usted diría misión cumplida al final de su período como Presidente de la IAC?

Con los temas que he planteado. Si se logra que las autoridades, el Gobierno y en general el mundo empresarial valore más de lo que la valora hoy esta industria. Dos, que como producto de esa misma valoración se entienda que somos un colaborador estratégico, un socio en sus proyectos, en sus ilusiones, en sus desarrollos.

Lo importante es tener una mejor relación entre nuestros asociados y nuestros grandes clientes o el Estado.

Finalmente, Juan Carlos Olcay, Presidente de la Asociación de Ingenieros Consultores, AIC, dijo que "es un buen momento para desarrollar proyectos de ingeniería, tenemos la mejor calidad de ingenieros disponibles a condiciones de mercado que son realmente adecuadas para la reactivación económica que se requiere". **AM**



TERRACOTA

- Aire acondicionado
- Doble airbag
- Frenos ABS+EBD
- Llantas de aleación aro 16

MAS POTENCIA PARA LA MINERÍA

Motor Cummins ISF 2.8
161 hp de potencia

VENTAS: (02)2481 3939

¡APROVECHA!

PRECIO ESPECIAL

TERRACOTA 4X4 GL FULL
+ KIT MINERO*

\$ 13.000.000 IVA incl.

* Precio oferta válido para unidades EURO IV 2014 hasta el 31 de agosto de 2014



FOTON

Encuétranos en Andes Motor (Av. Gladys Marín 6290, Estación Central-Av. Irrarrázaval 1200, Ñuñoa) y salas Kaufmann a lo largo del país.