



JUAN CARLOS OLCAY:

“Este es

el momento para invertir”

Es ingeniero civil de la Universidad de Chile, Master en Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Madrid, presidente del Directorio de Siga Ingeniería, firma que fundó en 1996 junto a su hermano gemelo. A mediados del presente año Juan Carlos Olcay asumió la presidencia de la Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería (AIC) para el periodo 2014-2016, con la idea de darle mayor visibilidad al gremio y de reducir la asimetría entre consultores y mandantes. “Nos encontramos con mega clientes que tienen formas

En entrevista con MINERÍA CHILENA el **nuevo presidente de la AIC** asegura que hoy los proyectos de consultoría cuestan menos que lo que costaban hace un año. “Este es el mejor periodo para reflotar los proyectos”, señala.

de proceder muy estandarizadas, poco flexibles. En general, lo relacionado con ingeniería de consulta no supera el 8% de la inversión a desarrollar. Dentro del presupuesto no somos lo más importante. Eso hace que la mayoría de las compañías que están en Chile sean más bien medianas y pequeñas, y solo algunas mayores, por lo que los poderes de negociación son tremendamente

asimétricos”, señala el ingeniero a MINERÍA CHILENA.

¿Qué problemas concretos genera esa asimetría?

Por ejemplo, cláusulas inamovibles, que pueden abarcar desde multas hasta responsabilidades importantes. Pero el principal problema va por el lado de las atribuciones; por ejemplo, hay empresas que hacen una observación y paran el estado

de pagos, luego hacen otra y vuelven a parar los pagos, y podemos llegar así a más de seis meses...

Otro tema que nos preocupa es nuestro peso específico como industria. Lo que una empresa de ingeniería genera como valor es exponencial. Hay que empezar a mostrarnos más. Lo que hacemos es la base inversional de un proyecto. Además, en Chile tenemos un altísimo nivel de ingeniería, reconocido.

¿Está pensando en una especie de campaña?

Estamos recién partiendo... Puedo decir que un foco principal de nuestro plan de trabajo será darle mayor notoriedad a esta industria. Por ejemplo, tenemos un indicador "de lujo" que muestra cómo viene la actividad, y adelanta claramente los periodos recesivos, con años de anticipación.

Por último, hay que trabajar dentro del gremio para tratar de ser mejores. Queremos potenciar el *benchmarking*.

¿Va a continuar con el trabajo de Chile Engineering?

Con Chile Engineering partimos con Canadá, seguimos con Perú y Colombia, y ahora estamos analizando con qué continuar, pero no lo vamos a dejar; queremos seguir abriendo posibilidades en favor de la ingeniería chilena.

Actividad

El indicador de la actividad de ingeniería ha venido re-



gistrando importantes caídas. ¿Seguirá la tendencia a la baja?

Esperamos que por lo menos se nivele, pero eso depende de coyunturas que no están en nuestras manos. Si se dan ciertas variables macroeconómicas desde el punto de vista estatal, así como ciertas características en los precios de los minerales, podría darse una reactivación de los proyectos, aunque no creo que sea muy fuerte. Además, hoy los proyectos de ingeniería y consultoría cuestan menos que lo que costaban hace un año. Es una oportunidad para el inversionista. Este es el mejor periodo para reflotar los proyectos.

¿Cuándo vendría el punto de inflexión?

Esperamos que el segundo semestre la actividad salga del número rojo. Este es el momento para invertir, hay capacidad de ingeniería de sobra en el país y está dispo-

nible la mejor materia prima para hacer proyectos.

¿Por dónde cree que vendrá un primer impacto reactivador, por el lado público o el privado?

Por ambos. Existe un enorme déficit de infraestructura. Cuando hay una presión por reactivar la economía, la labor del Estado es invertir. Si a eso se suma que las condiciones son ventajosas para que los privados inviertan, se puede dar un fenómeno que pare esta curva de disminución de los servicios de ingeniería.

¿En qué medida han sentido una reactivación en el sector de energía?

En mi empresa el mayor comprador de nuestros servicios, después de haber sido muchos años la minería, durante el primer semestre fue energía, tanto hidráulica, fotovoltaica, como eólica. Adicionalmente, el país tiene un déficit en líneas de trans-

Las empresas socias de la AIC han estado muy activas en energía durante el primer semestre, cuando antes la mitad de su facturación correspondía a minería, dice Juan Carlos Olcay.

misión y subestaciones, y también se está invirtiendo en programas de mejoramiento. Ahí hay un gran motor que viene.

Las firmas de ingeniería más grandes se mueven como lo hace la economía, porque somos multisectoriales. En el caso de nuestros asociados, hasta el año pasado más de la mitad de su facturación correspondía a empresas mineras.

¿Y sigue existiendo esa dependencia?

Desde mi perspectiva, están todas muy activas en energía.

¿De qué manera esta reactivación en energía puede ayudar a impulsar los proyectos mineros?

Claramente los va a favorecer, porque el precio de la energía en Chile está desmedido, pero estos procesos tienen una inercia muy lenta. Algunas compañías mineras han comenzado a abastecer parcialmente su demanda de energía con proyectos fotovoltaicos, que tienen la ventaja de hacerse muy rápido. En menos de un año se puede tener una planta levantada. Lo más complicado es encontrar los terrenos y conseguir los permisos.

Lecciones aprendidas
Hace un par de años muchos de los proyectos sufrieron sobrecostos y en alguna medida se responsabilizó de eso a la ingeniería. ¿Qué lecciones

asumen ustedes de esa situación?

Todos tienen una cuota de responsabilidad. Las compañías mineras son el motor y nosotros somos el combustible, y si muchos motores parten al mismo tiempo, el combustible no alcanza. Para poder seguir se empieza a incorporar nuevos ingenieros al sistema, quizás no con la suficiente experiencia, y eso hace que la relación costo-efectividad no sea la más adecuada. La ingeniería no es algo que uno aprenda de forma inmediata, son años de formación.

Hoy las lecciones están aprendidas: por parte del inversionista, que ahora sabe que no puede desarrollar tantas cosas a la vez, y de nuestra parte, que debemos entender que tenemos cierta capacidad y que no es cosa de acompañar al dueño a mayor costo, porque al final vendrá un sobrecosto que puede derrumbar el sistema.

que se acomodan bien con los contratos EPCM, porque es una muestra de confianza. Claramente hay mucho que mejorar. Cuando uno hace un contrato EPCM se convierte en el dueño y, por lo tanto, se debe ser aún más responsable; es como manejar la plata de terceros. Hubo errores y tal vez se tomaron decisiones que no fueron las más adecuadas, pero esos fueron problemas coyunturales.

¿El EPCM es la fórmula más adecuada en un contexto de boom, con muchos proyectos y alta rotación de profesionales?

La forma más adecuada, y es como lo hacen varias transnacionales de minería, es asegurarse con ciertos proveedores que entreguen, en forma garantizada, horas de ingeniería para sus proyectos. Eso permite mayor fide-

Un foco principal de nuestro plan de trabajo será darle mayor notoriedad a esta industria. **Por ejemplo, tenemos un indicador de lujo que muestra cómo viene la actividad, y adelanta claramente los periodos recesivos”.**

En un análisis sobre el desarrollo de Caserones, Nelson Pizarro cuestionó la vigencia de los EPCM, porque es necesario que el dueño se involucre. ¿Cuál es su opinión?

Depende de la política del dueño. Hay algunos

dad y una integración más cercana. No creo que esté muerto el EPCM. Los contratos EPC y EPCM siguen vigentes, pero sí con una modalidad de mayor involucramiento por parte de los dueños. **mch**