

Proyectos Internacionales en Haug: Gestión estratégica y expansión internacional



Ingeniería, Construcción y Montaje



NUESTROS CLIENTES



ThyssenKrupp Polysius



NATIONAL

- ✓ PRAXAIR (PERU)
- ✓ CIA MINERA BARRICK
- ✓ CIA MINERA LAS BAMBAS

INTERNATIONAL

- ✓ ATCO EMISSIONS MANAGEMENT INTERNAC
- ✓ COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS S.A.
- ✓ BECHTEL
- ✓ POLYSIUS
- ✓ FLUOR
- ✓ JACOBS
- ✓ SNC LAVALIN
- ✓ Bilfinger VAM Anlagentechnik GmbH

¿Qué es Gestión Estratégica?

La estrategia es “el patrón de los principales objetivos, propósitos o metas y las políticas y planes esenciales para lograrlos, establecidos de tal manera que definan en qué clase de negocio la empresa está o quiere estar y qué clase de empresa es o quiere ser”

Kenneth Andrews

Gestión Estratégica

- 1 Definir la misión y visión
- 2 Definir objetivos
- 3 Definir estrategia
- 4 Conformar un equipo

Gestión Estratégica

1. Definir la misión y visión

Qué haremos y qué deseamos para el futuro.

Gestión Estratégica

2. Definir objetivos.

- Resultados concretos en tiempos definidos.
- Análisis FODA
- Evaluación de áreas.

Gestión Estratégica

3. Definir estrategia.

- Plan de acción.
- Decisiones para cumplir los objetivos.

Gestión Estratégica

4. Conformar un equipo.

- El grupo de trabajo bajo la dirección de un gerente, jefe, líder.
- Capacidades, competencias.



Expansión Internacional

.

Expansión Internacional

La globalización y la tecnología ha hecho que las oportunidades del mundo estén al alcance.

La expansión se puede deber a estas oportunidades, a un plan elaborado o las dos causas.

Oficinas y contacto

HAUG S.A.

Plot 10368 S/N Ex Fundo Santa Rosa –
Lurin – Lima – Peru

0051-1-6134545 anx 302

comercial@haug.com.pe

www.haug.com.pe

HAUG CHILE INTERNACIONAL LTDA

General Holley 2363- A Off. 201
Providencia -Santiago de Chile- Chile

0056-2-22337567

comercial@haug.cl

www.haug.com.cl

FACTORIA METALICA HAUG. S.A. SUC. ARGENTINA

L.N. Alem Piso 9 C1001AAS
Buenos Aires – Argentina

0054-1160917300

comercial@haug.com.ar

www.haug.com.ar





Expansión Internacional

Factores a considerar:

- Selección de mercado
- Financiamiento
- Modelo operativo
- Recursos Humanos
- Reglamentos e impuestos

Ejemplo: Pueblo Viejo Dominicana Corporation

**Tanques, espesadores, Planta de recuperación de cobre,
Zona Obras, Varios
2009/2012**

Pueblo Viejo – República Dominicana

- Reserva minera de clase mundial y uno de los más grandes depósitos de oro no desarrollados.
- Ubicación: Provincia Sánchez Ramírez, ubicada a 100 Kms. de Santo Domingo, República Dominicana, lugar de la antigua operación de Rosario Dominicana.
- Rosario Dominicana explotó los depósitos de óxido de Pueblo Viejo desde 1975 hasta su agotamiento en 1999 y desde entonces, la mina y la planta cesaron sus operaciones.

Pueblo Viejo – República Dominicana

- Año 2001: licitación internacional organizada por el Estado Dominicano, ganada por la empresa Placer Dome, con el cual se firmó el Acuerdo Especial de Arrendamiento con el Estado.
- Año 2006: Pueblo Viejo pasa a manos de Barrick Gold, posteriormente, se formó la empresa Pueblo Viejo Dominicana Corporation en la que Barrick participa en un 60% y Goldcorp, con 40%. Barrick es la administradora y gestora del proyecto.
- La inversión estimada para poner en funcionamiento esta mina alcanzará los 2.500 millones de dólares.

Pueblo Viejo – República Dominicana

**HAUG S.A SALUDA AL PUEBLO Y A NUESTROS TRABAJADORES
DOMINICANOS EN EL DÍA DE SU INDEPENDENCIA**

(27 de Febrero)

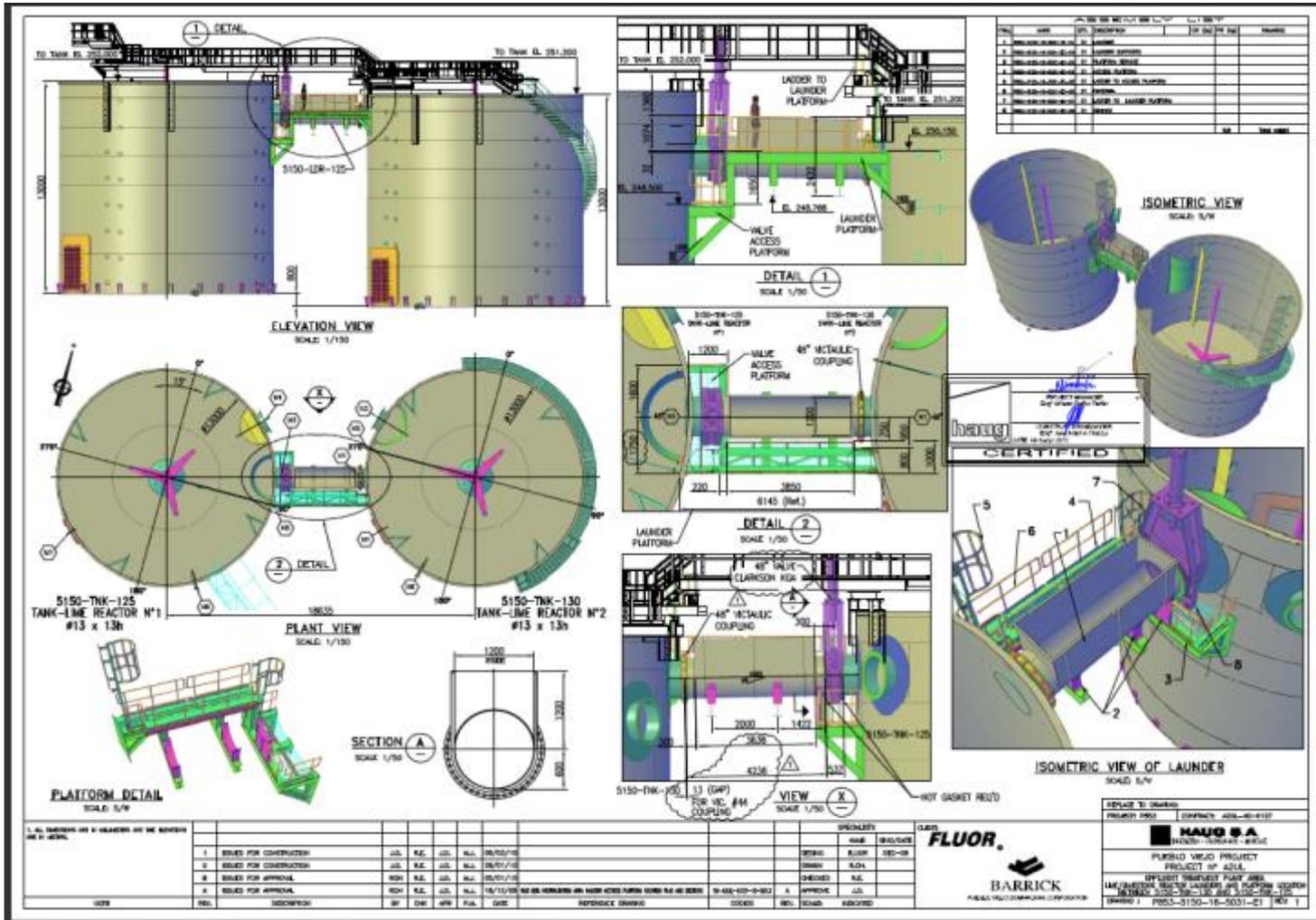


- **Características del Proyecto:**

A cargo de Haug S.A.

- 18 tanques SS Dúplex
- 2 tanques SS A-316L
- 53 tanques de CS
- 5 espesantes SS
- 3 espesantes CS
- Planta de recuperación de cobre
- Área mojada / húmeda

- Ingeniería - Diseñar, planificar y Cálculos Detalle
- Fabricaciones Mealwork
- Montajes de carpintería metálica
- Ensamblado de canalización
- Ensamblaje del plan de recuperación de cobre
- Tareas generales de la Zona húmeda









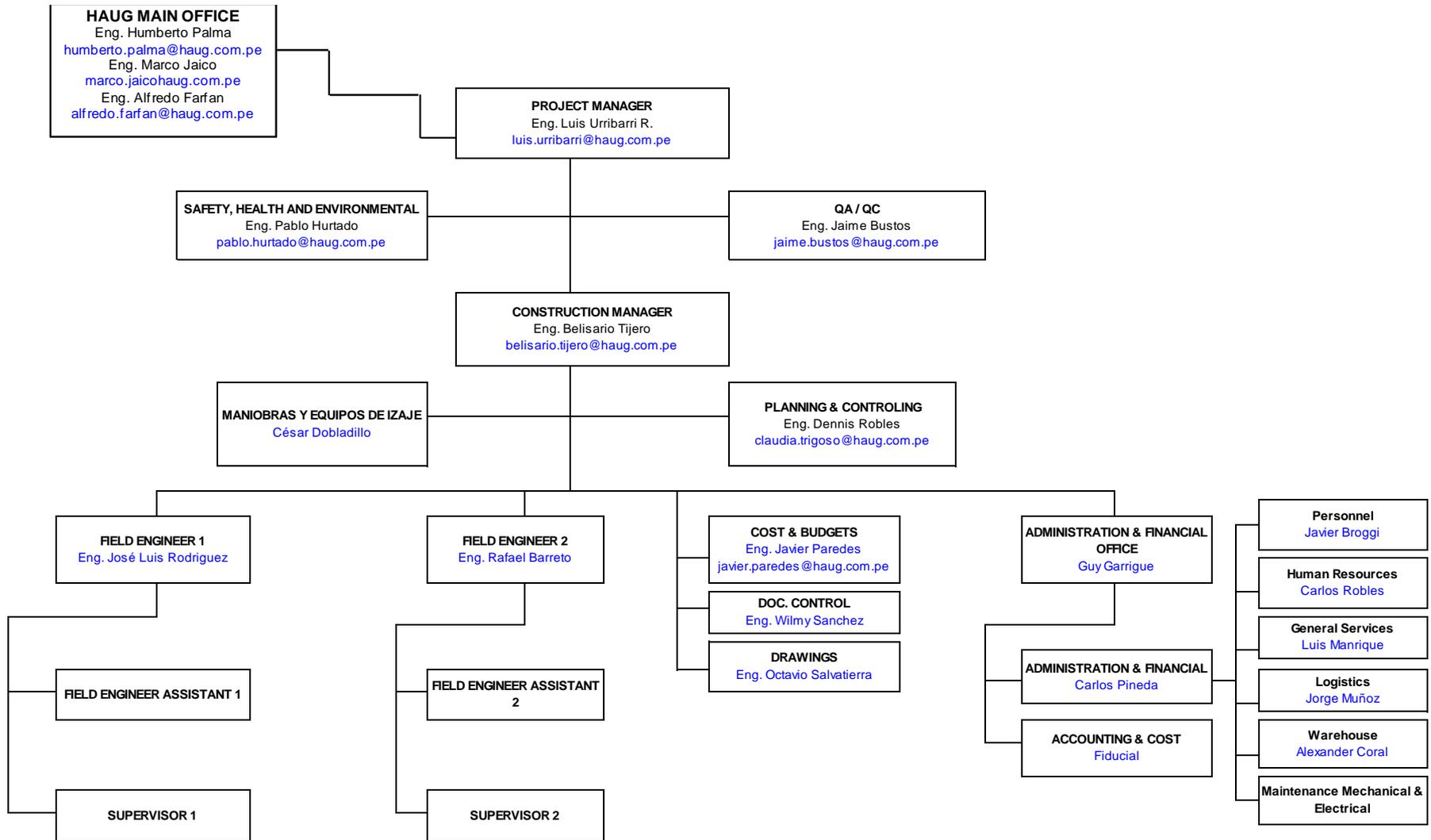
- **Gestión Estratégica del proyecto:**

Facturación aproximada / tiempo de facturación US\$ 35MM 1 año

Relación con el cliente

Comunicación entre la matriz y la sede

Choques culturales / aspectos culturales que impactaron en el negocio



- **Gestión Administrativa del proyecto:**

Creación de pedidos, ordenes, facturación, provisión y pago.

Aspectos legislativos que impactan en el negocio

Herramientas tecnológicas que se utilizaron

Cantidad de colaboradores: En su máximo 450, 50%-50%





GRACIAS!

