

Reciclar ya es el presente



El Grupo Resansil se forma en Venezuela con accionistas europeos los cuales ya tenían desde Europa una experiencia en la comercialización de equipos del grupo Wirtgen y en ejecución de obras especializadas. En principio empezó como una empresa que representaba exclusivamente a Wirtgen GMBH y otras empresas europeas en toda Suramérica. No obstante, en poco tiempo se consolidó como grupo y entró en el mercado centroamericano y caribeño. Su experiencia le ha permitido convertirse en una de las marcas más consolidadas en maquinaria para rehabilitación de carreteras.

En esta ocasión conversamos con el Ing. José Luis Matallana, director de ventas del Grupo Resansil para Centroamérica y el Caribe, quien nos describió la tecnología de los equipos que comercializa la empresa, en especial sobre su aporte al medioambiente y a la construcción de mejores vías.

¿En qué año y dónde nació Resansil?

El grupo Resansil nació en 1993, cuando trasladamos nuestra experiencia y oficinas de Europa a Suramérica, con el fin de estar más cerca de nuestros clientes y participar de un mercado que en esos momentos comenzaba a crecer para las tecnologías que vendíamos. Es así como llegamos a Venezuela y a finales de 1994 empezamos desde ese país a trabajar en los mercados en que actualmente trabajamos.

¿Con qué marcas comenzaron el negocio?

Empezamos con la representación exclusiva de la empresa Wirtgen GMBH, de Alemania, que es una empresa líder a nivel mundial en la fabricación de fresadoras y recicladoras de pavimentos, pero no solo vendíamos los equipos, sino que ejecutábamos los trabajos, ofreciendo soluciones de ingeniería.

¿Qué marcas representan hoy y en qué países?

Nuestra mayor concentración es con la representación del Grupo Wirtgen en Venezuela, Centroamérica y todas las islas del Caribe. Este grupo abarca diferentes empresas: Wirtgen GMBH, que fabrica fresadoras, recicladoras y pavimentadoras de concreto; Vögele AG, empresa alemana líder en fabricación de pavimentadoras de asfalto; Hamm AG, líder en la fabricación de equipos de compactación de suelos y asfalto; Ciber, localizada en Brasil, que fabrica plantas de asfalto estacionarias y móviles, equipo de pavimentación y máquinas para la mezcla en frío, y finalmente la más reciente de ellas, la empresa Kleemann GMBH, fabricante de equipos de trituración móvil y cribado.

También representamos a empresas que fabrican equipos auxiliares de estas grandes líneas, como lo son las barredoras Bucher y Broce Broom, que son muy compatibles con todo lo que vendemos



¿Cuáles son las divisiones de la empresa y a qué se dedica cada una?

Tenemos diferentes pilares. El primero es el de vialidad, en el cual trabajamos con todos los productos del Grupo Wirtgen; como segundo pilar tenemos el de construcciones civiles, representando en algunos países la línea Schwing de Alemania, fabricante de bombas de concreto, camiones mezcladores y plantas de concreto y la empresa Bertoli fabricante de plantas de concreto portátiles. Como tercer pilar tenemos el de minería, en donde nos concentramos en la venta de equipos de trituración y minado del grupo Wirtgen. En servicios municipales, nuestro cuarto pilar trabajamos con las barredoras de la empresa suiza Bucher, la estadounidense Broce Broom y los multifuncionales equipos Menzi Muck de Suiza que se usan en las municipalidades.

Un aspecto muy importante de nuestra empresa, el que marca una diferencia en el mercado, es nuestro quinto pilar, al cual le dedicamos mucho tiempo y año tras año lo hacemos crecer más y más y es el servicio de ingeniería de aplicación, que incluye desde lo más básico, que es ayudar al cliente en la operación del equipo en sí, hasta la colaboración en los procesos constructivos y en la ingeniería que se debe desarrollar para el buen uso de los equipos. Trabajamos con nuestros clientes en diseños de carretera y les aconsejamos del mejor proceso constructivo que se pueda aplicar para cada caso. No es el comprar una recicladora, una pavimentadora o una fresadora y ponerla a trabajar, sino que es hacer el trabajo eficientemente, con alta calidad y para ello nuestro Departamento de Ingeniería y Aplicación asiste al cliente desde el diseño de los trabajos hasta su implementación y el control de calidad.

¿Cuándo comienzan a comercializar los productos de Wirtgen y cómo lo gran esa representación?

Tenemos desde hace más de 30 años una relación con el grupo Wirtgen, nacida al calor de un vínculo muy estrecho con su fundador, el Sr. Reinhard Wirtgen. Cuando él comenzó la expansión a los mercados mundiales lo ayudamos a desarrollar Suramérica, Estados Unidos y algunos países en Europa, pero cuando los mercados crecieron y surgió la necesidad de especializarse por región, decidimos concentrarnos en Centroamérica, el Caribe y Venezuela.

¿Cuáles son sus expectativas en la región?

En primer lugar confiamos plenamente en el crecimiento regional en el sector construcción sobre todo en carreteras. Afortunadamente, a pesar de la crisis del año pasado que afectó el sector de la construcción a nivel mundial, nuestro enfoque de ingeniería nos permitió continuar creciendo. Hemos seguido posicionado nuestras marcas en cada uno de los segmentos del mercado en cada país, pues estos equipos de última tecnología ayudan a que las carreteras se hagan cada vez mejor, ya que las tecnologías son cambiantes y siempre tenemos la última innovación. Pero deseamos penetrar aún más para que los contratistas en cada país conozcan, vean y usen nuestros equipos; porque saben que con ellos pueden hacer mejores carreteras y garantizar su calidad.

¿Con cuántos colaboradores cuenta la empresa?

Tenemos oficinas en Venezuela, Panamá, Guatemala, El Salvador, República Dominicana y Costa Rica. Contamos con 80 personas fijas, además de un cuerpo de ingenieros que trabaja constantemente con nosotros y consultores externos en cada uno de los mercados.

¿Cuáles considera que son los tres principales logros de Grupo Resansil en la región?

El primero es el posicionamiento de la tecnología del reciclaje de pavimentos, que es ya una de las más usadas para la rehabilitación de carreteras en nuestros países, mediante el uso de recicladores y estabilizadores especializados para poder trabajar con diversos tipos de ligantes, tales como el cemento, la cal, las emulsiones asfálticas y los asfaltos espumados, este último con bastantes beneficios. Esto se debe no solo a los beneficios que proporciona la tecnología, sino también a la calidad de las máquinas y lo que como empresa ofrecemos a nuestros clientes.

El segundo logro es haber llevado a nuestros clientes a entender que no se trata solo de comprar un equipo y hacer un trabajo, sino que hay diferentes soluciones y alternativas de diseño. Cada día más ven que usar tecnologías de punta hace que sus trabajos duren más y más y que pueden realizar un mejor control de calidad, lo que resulta en la satisfacción total del cliente final, que es





corta material rocoso con una máquina en una sola pasada.

Este tipo de tecnología es cada vez más usado porque las comunidades en adaque no los utilizan, porque su manejo es cada vez más difícil, ya que las comunidades en cada país siguen creciendo y se van acercando cada vez más a las canteras y por ende el uso de explosivos es rotundamente imposible.

Otro ejemplo de producto enfocado al cuidado del medioambiente es el de las plantas de asfalto, que poseen diversas tecnologías que no lo perjudican, pues no emiten gases tóxicos sino solo vapor de agua. Sus niveles de control son tan exactos que son las únicas plantas de asfalto que se pueden usar en centros de grandes metrópolis como Brasil y México. Ya en Centroamérica nuestras plantas de asfalto están por todos lados y nuestros clientes siempre están tranquilos de que cumplen con todos los requerimientos de medio ambiente.

En nuestros países vemos que se barre la basura, pero se acumula en un sitio y no se hace nada con ella. Nuestras barredoras la aspiran y la llevan a un sitio de acopio, donde se almacena y se recicla.

¿Qué reconocimientos ha recibido la empresa y por qué?

Nos enorgullece que el Grupo Wirtgen nos haya dado en el 2008 el premio a la mejor distribuidora de equipos de Latinoamérica, no solo por el número de ventas, sino tam-

la entidad pública, quien contrata a nuestra mayoría de clientes.

Esto aplica tanto en el sector privado como en el público. Tenemos varios casos interesantes en la región, como es el de Venezuela, donde hay una descentralización y las entidades oficiales necesitan una orientación sobre dónde enfocar sus baterías para hacer una descentralización efectiva. Nosotros las ayudamos respecto a cómo hacer el trabajo, el presupuesto, a realizar el control de calidad, el diseño, etc.; ese es el tipo de trabajo que nos caracteriza en la región.

El tercero es que a pesar de que en la región tenemos una influencia muy grande de los fabricantes estadounidense por su cercanía, hemos logrado que el grupo Wirtgen haya crecido hasta llegar a tener liderazgo en este segmento y ser reconocido ampliamente en el medio. Nuestro producto es cada vez más usado, no solo en la región, sino en toda América.

¿Cuál es el compromiso de Resansil con el medioambiente y cómo lo lleva a cabo?

Este es uno de los factores en el cual hemos puesto mucho énfasis. Todos nuestros equipos y tecnologías están orientados en una u otra forma a la protección del medioambiente. Por ejemplo, con el reciclaje de pavimentos ayudamos al medioambiente, pues no agotamos las fuentes de agregados, que son cada vez más escasas y evitamos que se

arrojen materiales a los ríos. En las demoliciones de edificios utilizamos trituradoras de impacto, con los que reprocessamos el concreto y lo volvemos a utilizar como material que se puede usar en carreteras como material de base y sub-base, colaborando con el medioambiente.

En la minería trabajamos con la tecnología de superficie de Wirtgen, que evita el uso de explosivos en las canteras y la trituración primaria usando una tecnología en donde se



bién por el sistema de ingeniería y aplicación y de seguimiento de postventa que tenemos.

A nivel de país hemos tenido diferentes tipos de reconocimiento, debido a nuestra colaboración con las entidades públicas, mediante capacitaciones, charlas técnicas y actualizaciones técnicas; lo que hacemos para que los ingenieros constructores y la gente que actúa en el sector se forme, no solo a nivel comercial sino también en el aspecto técnico.

Nuestro lema es "Resansil: Maquinaria e ingeniería de aplicación". La inversión de un equipo siempre tiene que estar ligada a la ingeniería de aplicación, para asegurar el máximo nivel de rendimiento y calidad en los trabajos.

De la región

¿Cuál fue la secuencia de la expansión en los mercados de América Central y el Caribe?

En el 2002 empezamos en El Salvador una gran demanda de nuestros equipos, lo que nos hizo decidir establecernos en este país. De la misma forma lo hicimos en Guatemala, Costa Rica, Panamá, y ahora en República Dominicana, donde actualmente existe una gran demanda de nuestras tecnologías.

¿Cómo ven a Centroamérica y el Caribe como mercados en el corto y mediano plazo?

Pienso que es una región de nuestro hemisferio que no recibe la atención que merece, porque siempre se ve solo a los países de Suramérica. Sus economías dependen en muchos casos del turismo, de las remesas que vienen del extranjero, principalmente de los Estados Unidos, pero como países están creciendo cada vez más y es una región que tiene un potencial increíble y necesita de grupos como el nuestro al igual que muchos otros en el sector, para que haga su aporte y se logre este crecimiento.

Existen importantes proyectos que ayudarán al crecimiento de nuestros países, como lo es el Proyecto Puebla Panamá, el Canal Seco, el ensanchamiento del Canal de Panamá, etc.

¿De qué manera hacen conocer sus tecnologías y cómo ha sido la recepción de ellas en la región?

Las mostramos físicamente en las obras, le enseñamos a la gente cómo usarlas y sus

beneficios. Asesoramos a nuestros clientes para que puedan sacarles el mayor provecho.

Una carretera se puede arreglar de distintas maneras, que tienen diferentes costos, lo que obliga a usar la tecnología más adecuada para cada obra.

Nuestros productos han tenido una magnífica recepción en todos los países.

¿Con qué frecuencia realizan lanzamientos?

Cada 3 años, en la feria de la construcción Bauma, los fabricantes presentan sus novedades e innovaciones tecnológicas. Este año los invitamos a que visiten Bauma en Alemania. Allí nuestras empresas proveedoras hacen sus lanzamientos de nuevos productos que luego nosotros los introducimos en los mercados de la región.

¿Cómo capacitan al usuario final para que obtenga la mayor productividad de la maquinaria que compra o alquila?

Para nosotros es una prioridad, por ello hacemos jornadas de ingeniería en los diferentes países, para ilustrar a nuestros clientes y ponerlos en contacto con los equipos y que los puedan aprovechar al máximo. Cursos de


capacitación técnica en aplicación, operación y mantenimiento son una tarea muy especial en nuestra empresa.

¿Qué motiva a un cliente final a decidirse por comprar una maquinaria de ustedes y no una de la competencia?

Pienso que uno de los factores por el cual nuestros clientes-amigos nos siguen cada vez más es el apoyo de ingeniería personalizado que les damos. Para nosotros el cliente es nuestro socio.

Finalmente, defíname en pocas palabras lo que pretende representar Grupo Resansil a través de las marcas que comercializa en el mercado regional.

Lo que pretendemos es hacer las cosas bien, somos una gran familia y pretendemos que siga siendo así.

No perseguimos vender solo equipos sino ofrecer una solución de ingeniería bien pensada. Analizamos lo que el cliente necesita, invertimos mucho esfuerzo humano, pero al final de la jornada esto produce muchos frutos, tanto para nosotros como para nuestros clientes. 

ENTREVISTADO

Ing. José Luis Matallana

- Se graduó como ingeniero industrial en Florida State University y obtuvo un posgrado en Gerencia Internacional en University of Denver, Colorado, ambas en Estados Unidos.
- Actualmente es el director de ventas de Resansil para Centroamérica y el Caribe.
- Debido a que su padre era usuario de equipos Wirtgen en Colombia, vio que las tecnologías de reciclaje eran el futuro, por lo que labora en el Grupo desde su graduación.
- Su idea inicial fue trabajar en la ejecución de las obras, pero muy pronto se volcó a la comercialización. En 1993 asumió como gerente general de Inversiones Resansil de Venezuela. Luego fundó la empresa en El Salvador y posteriormente en Guatemala y Costa Rica.
- En el 2005, ante la necesidad de un punto logístico, la empresa escogió Miami, por lo que reside en esta ciudad.
- Su objetivo es que la compañía crezca con los mismos valores y fundamentos con los que empezó y que siga prestando un servicio personalizado a los clientes.

