



JAMES VALENZUELA

En Global Business Reports

Resemin cumple 30 años en 2019. ¿Cuál ha sido la evolución de la empresa en estas tres décadas?

Resemin nació en un momento crítico a fines de los 80, en un contexto de hiperinflación. Las pocas empresas que sobrevivimos al gobierno de Alan García pasamos momentos muy malos, pero también fue un momento de oportunidades. Comenzamos vendiendo repuestos y aceros de perforación, en un entorno de escasez, y en los años 90 se liberalizó la economía y empezamos a competir frontalmente con aranceles cero contra los productos importados. En 1994 decidimos reconvertirnos y comenzar la fabricación de máquinas.

Tras vender 92 máquinas en 2017, ¿con qué cifras han cerrado el 2018?

En 2018 hemos alcanzado la producción y venta de 120 unidades. Nuestra máquina más vendida es el empernador. Se trata de un equipo complejo porque tiene un nivel importante de automatización. En segundo lugar están los equipos frontoneros, entre ellos el Muki, que se ha convertido en uno de los productos más exitosos en minería subterránea. Además del Muki frontonero, ahora ofrecemos varios modelos de Muki de taladros largos, y también hay un Muki empernador. Finalmente, aparte de haber vendido una docena de scalers en el último año, hemos completado la línea de equipos utilitarios, con equipos cargadores de ANFO, cargadores de emulsión, transporte de personal, elevadores de tijera y camiones plataforma.

¿Tienen suficiente capacidad de producción para absorber el crecimiento?

Estamos trasladando la fabricación a un nuevo local de 15,000 metros cuadrados, y la planta actual, de 11,000 metros cuadrados, se dedicará a labores de montaje. Con esta nueva capacidad vamos a poder llegar a 250 o incluso 300 unidades producidas cada año. Esto es importante porque recientemente hemos firmado una alianza con un importante fabricante de equipos para minería subterránea, lo que va a implicar una importante expansión de nuestros productos a nivel global.

¿Qué impacto va a tener esta alianza en el día a día de Resemin?

Al incorporarnos a la red global de un gran fabricante de loaders, nuestros protocolos de ordenamiento y manejo de la logística de repuestos se han vuelto muy exigentes. Por ello, la empresa ha contratado a cinco nuevos gerentes en el último año, justamente para adaptarnos a estas exigencias. Nuestro socio también nos complementa por el lado de la tecnología, de modo que creemos que lo mejor para Resemin está todavía por venir.

¿Cómo está respondiendo Resemin a la evolución de la tecnología?

2018 ha sido el año de la consolidación de nuestros equipos utilitarios, y del lanzamiento de nuestro nuevo modelo de empernadores, con una torreta de mayor confiabilidad y menos repuestos (lo que implica un menor costo).

El 2019 debería estar marcado por el lanzamiento de nuestro primer jumbo propulsado por batería. Yo he sido un apasionado de esta tecnología desde hace años. Ahora el mercado está preparado para incorporarla en los jumbos (en los cargadores y equipos utilitarios es aún complicado). Todavía hay retos, como los costos: estos equipos, solo por la batería, van a costar entre \$150,000 y \$170,000 más que los equipos con el estándar electro-diésel hidráulico. Las baterías vienen bajando de precio, de \$1,000 por kWh hace un año a unos \$600/kWh hoy día, pero deben bajar más aún.

Como emprendedor de éxito, ¿cómo le afecta la situación política del Perú?

Ver un país con sus instituciones manipuladas desalienta a cualquier empresario, y no se pueden plantear buenas políticas. Por ejemplo, Resemin es un fabricante de maquinaria en un país alejado de los clusters de producción de componentes, que para nosotros son Europa, Norteamérica y Japón. El flete y la distancia para importar los componentes añaden costos y dilatan los tiempos, y yo esperaría que el país pudiera compensar esa pérdida con algún pequeño beneficio tributario. Sin ello, sería más competitivo tener la empresa en México o Europa del Este. El no poder canalizar estos requerimientos de apoyo es algo desesperanzador.

¿Qué comportamiento espera del sector minero en el próximo año?

Los precios de los metales están altos, y creo que seguirán en buenos niveles, a menos que haya una ralentización significativa en el crecimiento de China. Mi pronóstico es que en 2019, si bajan los precios, bajarán muy poco. Nosotros dependemos de las tendencias globales: más de la mitad de los equipos de Resemin son vendidos al extranjero. Trabajamos con grandes compañías internacionales como Glencore, Pan American Silver, Vedanta Resources y otras. A día de hoy, México es nuestro principal destino de exportación.

Fuente: entrevista de Alfonso Tejerina para el Global Business Reports, (Enero 2019).