

contenido

EDICIÓN N°55 | 13 de septiembre



MÁQUINAS QUE CONQUISTAN

por Adriana Roca

Es el cuarto productor mundial de maquinaria para minería subterránea. Lo consiguió desarrollando tecnología de punta *made in Peru*. Emplea a 1.700 personas en seis países y factura más de US\$ 65 millones anuales. Conozca cómo el peruano James Valenzuela erigió este conglomerado.

James Valenzuela, gerente general de Resemin

“Mi meta es ser el tercer productor mundial de maquinaria de mi tipo”

Aquí la historia de cómo lo que nació como una pequeña empresa peruana se ha consolidado como el cuarto productor más importante del mundo en maquinaria para minería subterránea.

[POR ADRIANA ROCA MORA]

Eran casi las tres de la tarde del último 23 de marzo cuando el pánico se apoderó de Lubumbashi, la segunda ciudad más importante de la República Democrática del Congo y la capital minera de dicho país. Esta localidad alberga a todas las grandes empresas mineras que se encargan de explotar las enormes reservas cupríferas que allí yacen: el 4% del cobre del planeta está bajo los suelos de Lubumbashi.

El calor tropical apenas empezaba a ceder cuando cientos de miembros de la milicia Mai Mai —que agrupa a varias facciones del norte— ingresaron a la ciudad sureña armados con machetes, arcos, flechas y rifles. Durante dos horas sembraron el caos en la ciudad e intentaron tomar la oficina de las Naciones Unidas. La respuesta del ejército y de la policía fue cruenta: según los reportes de la prensa local mataron a por lo menos 35 personas.

Apenas una hora antes, el empresario peruano James Valenzuela había salido pacíficamente de su oficina, ubicada en el barrio residencial de la ciudad, rumbo a Zambia. Estaba por emprender su regreso a Lima, desde donde maneja seis compañías a nivel global. Precisamente una de ellas está ubicada en el Congo y su principal función es construir ▶



FOTO: PAOLA FLORES

túneles con la maquinaria que él produce en el Perú para empresas como las multinacionales Glencore Xstrata y Vedanta Resources. Valenzuela salió ileso de la ciudad africana. Nunca antes había visto que algo así pasara en Lubumbashi, donde los conflictos del norte del país no suelen llegar. Su empresa, Reliant Congo, sigue operando y él está por volver para supervisar que todo siga en orden.

La principal de las seis firmas que maneja se llama Resemin (abreviación de Representaciones y Servicios Mineros S.A.). La fundó en 1989 con su propio dinero y empeño. Hoy Resemin fabrica *jumbos* de perforación para minería subterránea y exporta a más de doce países. Valenzuela cuenta, además, con otras cinco compañías en el extranjero, ubicadas en Zambia, el Congo, la India, Argentina y México. Entre las seis facturan US\$ 65 millones anuales y emplean a más de 1.700 personas en todo el mundo. Asimismo, a más tardar en el 2015, el empresario abrirá su segunda planta de fabricación en Zacatecas, México, que tendrá una capacidad de producción de veinte máquinas por año.

El éxito de Valenzuela radica en haber creado en el Perú una empresa que, empleando altos niveles sofisticación y conocimientos técnicos, desarrolla maquinarias que han demostrado ser globalmente competitivas. Están fabricadas para resistir los ambientes más extremos de la minería subterránea: altas temperaturas, ausencia de agua, excesiva corrosión, humedad y gran altura. Al verlas uno constata que Resemin rompe con la premisa de que en nuestro país no es posible innovar en campos tan especializados.

Si bien la crisis de los precios de los metales le ha bajado un poco el ritmo a los negocios de Valenzuela en general, sus máquinas sirven para producir y no para explorar, motivo por el cual no han sido golpeados por la baja del precio de los metales. A continuación, nos cuenta cómo cimentó este sólido conglomerado.

¿Cómo decidió crear Resemin?

Siempre supe que quería ser un empresario independiente, pero fue en 1989, tras haber trabajado durante cinco años en una compañía sueca llamada Fagersta Secoroc —que fabricaba aceros de perforación para túneles— que finalmente tomé la decisión. Allí aprendí muchísimo sobre la perforación de rocas y de túneles y, además, soy ingeniero de minas por formación. Luego hice una maestría en ESAN para aprender de negocios. En aquel entonces tenía poco más de veinte años y muchas ganas de hacer cosas, pese a que eran años de crisis. Cuando creé Resemin pude desarrollar algunos productos para máquinas de perforación, máquinas manuales, pero se trataba principalmente de repuestos. Mandaba a fabricar en diferentes talleres. Creo que llené un vacío y por eso me fue bien.

¿No tenía competencia?

Cuando empecé tenía como competencia a Atlas Copco —que era como el Caterpillar pero de la minería subterrá-

DATOS Y CIFRAS

98 máquinas de perforación

ha fabricado Resemin entre los años 2002 y 2013. En ese mismo periodo, Chile fabricó 33, México y Argentina 15, y Brasil y Colombia 1.

436 empleados

tiene Resemin, la principal de las seis firmas que maneja Valenzuela. Tiene presencia en América Latina, África y la India.

US\$ 31,2 millones

en ingresos registró Resemin en el año 2012.

1.700 personas

emplea James Valenzuela en Perú, Zambia, el Congo, la India, Argentina y México. En total factura más de US\$ 65 millones anuales.

nea— y tenía a otros competidores, como Sandvik, a los cuales no les gustó mi ingreso al mercado. Pero yo seguí desarrollándome. Empecé con mi propio capital porque durante los años que trabajé para Fagersta hacía negocios externos. Por ejemplo, el rubro de la compañía era aceros de perforación, pero mis clientes me pedían otros componentes que la empresa no hacía. Entonces, yo los ponía en contacto con otros productores y así logré formar un pequeño capital. Con eso abrí mi empresa.

¿En qué momento decide empezar a fabricar sus propios equipos?

Durante los primeros doce años, hasta el 2001, mi compañía era la única que competía con estos grandes, pero solo a nivel de repuestos. Me consideraba algo especial porque era el único que lo hacía, pero también me sentía como parte del montón. Por eso, pese a la crisis del 2001, decidí empezar a fabricar equipos. Vi que había una gran demanda por este tipo de maquinaria. Eran años de crisis: Volcan estaba por quebrar, el cobre estaba a menos de 70 centavos la libra, el zinc llegó a costar menos de US\$ 700 la tonelada... Ese año diseñé una máquina llamada Jumbo de Perforación, muy

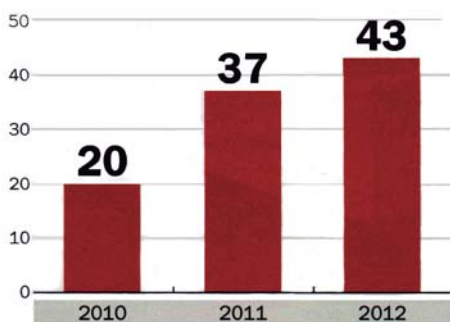
Resemin: alta productividad en la minería subterránea

PRESENCIA GLOBAL

- Sucursales
- Distribuidores

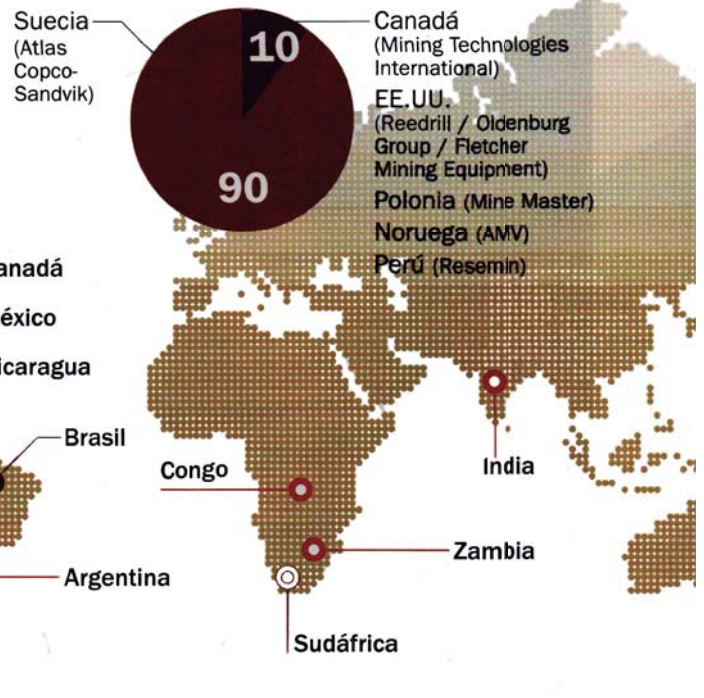
FABRICACIÓN DE EQUIPOS DE PERFORACIÓN

Unidades vendidas por año (2010-2012)



Fuente: Perfil RESEMIN, 7 de enero del 2013.

PARTICIPACIÓN MUNDIAL (%)



simple, y de ahí no volví a mirar atrás porque el crecimiento por el que atravesamos ha sido exponencial. En ese momento facturábamos un millón de dólares al año y ahora facturamos treinta veces más. Nuestro primer equipo fue uno bien sencillo que servía para hacer perforaciones radiales. Hoy tenemos cosas muy sofisticadas.

¿Cuál es el proceso de diseño de su maquinaria?

En el mercado hay muchos equipos. Uno aprende viendo cómo es la competencia, qué hace. Yo estoy haciendo algo que hizo Komatsu en la década de los cincuenta en Japón: ellos aprendieron mirando lo que hacía Caterpillar; nosotros copiamos el concepto de la maquinaria de la competencia, mejorando los equipos. Pero tenemos la flexibilidad de hacerle modificaciones especiales a las máquinas porque somos una empresa pequeña y nuestros clientes nos pueden pedir algunas especificaciones que quizá una empresa de mayor tamaño no puede hacer. El 2007 fue otro año crucial porque pudimos sobrevivir a nuestra "adolescencia tecnológica" al lanzar al mercado nuestro primer *jumbo full* autopropulsado con motor diésel. Yo califico este momento como un hito de mi carrera profesional porque cambió nuestra forma de hacer máquinas.

¿Cuántos tipos de máquinas tienen en cartera hoy en día?

Fabricamos los tres tipos de máquinas que la minería subterránea requiere: *jumbos* para perforación de túneles, *jumbos*

para perforación de producción y *jumbos* para fortificación de túneles.

Sus máquinas tienen unos nombres geniales.

Sí, una de ellas se llama Raptor porque cuando estaba viendo la película *Jurassic Park* me inspiré en el Velociraptor, por su gran velocidad. Luego está el Troidon, nombre que viene del Troodon, una especie de dinosaurio que tenía el cerebro más grande de su tiempo.

¿Cómo le va a Resemin actualmente?

Hemos logrado consolidarnos muy bien dentro de nuestro rubro. De hecho, en un reporte de Apoyo Consultoría nos reconocieron como un ejemplo de que el desarrollo de la minería en el país puede promover un entorno para que empresas como la nuestra surjan. El año pasado, el 43% de mis ventas vino de la exportación. Exportamos principalmente a Chile. Es mi mejor mercado, mi representante allá se llama Subterra. Pero hoy ya exportamos a doce países. Entre mis clientes están Glencore y Codelco, por ejemplo.

También tiene compañías en el exterior.

Sí, tengo cinco: en Zambia, en el Congo, en la India, en Argentina y en México. Todas nacieron como consecuencia de mis negocios previos. El primer país al que salí fue Zambia, hace once años. En aquella época yo le vendí el primer Raptor a la empresa Glencore en el Perú. Al poco tiempo ▶



James Valenzuela:

“Hoy me compro a mí mismo. En Zambia no fabricamos equipos, sino construimos túneles con nuestras máquinas”.

que eso sucedió, trasladaron a Zambia a los ejecutivos que trabajaban en el Perú. Cuando ellos llegaron allá, me preguntaron si seguía haciendo esos equipos y les dije que sí. Me comentaron que iban a hacer una licitación de compra de equipos y me impulsaron a participar. Lo hice y gané. Me compraron seis Raptor para Zambia. Por primera vez viajé a Zambia, a la ciudad de Kitwe, con mi equipo de gente el primero de enero del 2003. Había formado mi empresa dos meses antes con la ayuda de un abogado zambiano. Esta empresa hoy emplea a más de mil personas y el año pasado facturó US\$ 21 millones. En el 2005 nos pidieron maquinaria para hacer tunelería, pero en aquella época yo no hacía ese tipo de máquinas, así que decidí comprarle maquinaria a mi competencia y se la arrendaba a mis clientes en el África. Hoy me compro a mí mismo. En Zambia no fabricamos equipos, sino construimos túneles con nuestras máquinas.

¿Cómo fue su incursión a la India?

En la India empecé a trabajar en febrero de este año. Uno de mis clientes en Zambia, una subsidiaria llamada Vedanta Resources, de la India, me propuso darle servicios en su país, así que acabamos de abrir una empresa allá. Les gustó nuestro trabajo y por ello nos llevaron a la ciudad de Udaipur a trabajar con su subsidiaria Hindustan Zinc Ltd.

¿Y en el Congo?

A la República Democrática del Congo llegamos en el 2009,

a la provincia sureña de Catanga. El Congo es un país inmensamente rico, tiene las minas de cobre más ricas del mundo. En aquella época, Glencore pensaba cerrar sus operaciones en Zambia pues no le estaba yendo bien debido a la crisis económica del 2008, por lo que me recomendó buscar otros negocios en la zona. Sin embargo, nunca cerraron y yo tampoco, pero sí abrí en el Congo, donde a Glencore sí le estaba yendo bien. Y en Argentina estoy desde el 2005, principalmente en Jujuy, dándole servicios a muchas minas. Nuestro principal cliente es la Mina San José, de Hochschild Mining.

¿Qué planes futuros tiene para sus empresas?

Actualmente, mis ventas están creciendo entre 70% y 80% al año. Mi negocio central es la producción de maquinaria. Hoy produzco entre cinco y seis máquinas al mes y acabo de comprar el terreno del costado de mi fábrica (en Ate) para ampliar mi espacio de producción. En México estoy por abrir una fábrica para producir máquinas, ya que el potencial de su minería subterránea es más grande que el del Perú y Chile juntos. Además, soy el cuarto productor más importante del mundo de este tipo de maquinaria, así que quiero seguir creciendo. Atlas Copco y Sandvik, dos empresas suecas, lideran el mercado mundial, cada una con el 45%. En tercer lugar está Mine Master, de Polonia, con el 2,5% del mercado. Y luego estamos nosotros. Mi meta es llegar a ser el tercer productor mundial de maquinaria de mi tipo. 