

BBR

Boston Business Review

Enero 2020 | www.thebostonbr.com

**TRANSFORMACIÓN
DIGITAL**
a partir del COVID19

**SANTOS
INDUSTRIA**
(Honduras)

Innovación y
posibilidades en
piezas y
prefabricados

El influyente
liderazgo de
**BLANCA
TREVÍÑO**

DEACERO

ALINEACIÓN DE CAPACIDADES

generando valor desde México

DAL
MOVING IDEAS

Esta edición es presentada por:



TRANSFORMANDO
OPORTUNIDADES
EN BENEFICIOS
TANGIBLES



www.kfwconsultants.com



QUIÉNES SOMOS

Managing Director

Jassen Pintado

Social Media Director

Maria Elena Gastelum

Creative Director

Omar Rodríguez

Content Coordinator

Alicia Barrantes

Editor in Chief

Rafael Tablado

Project Directors

Ana Macfarland

David Alarcon

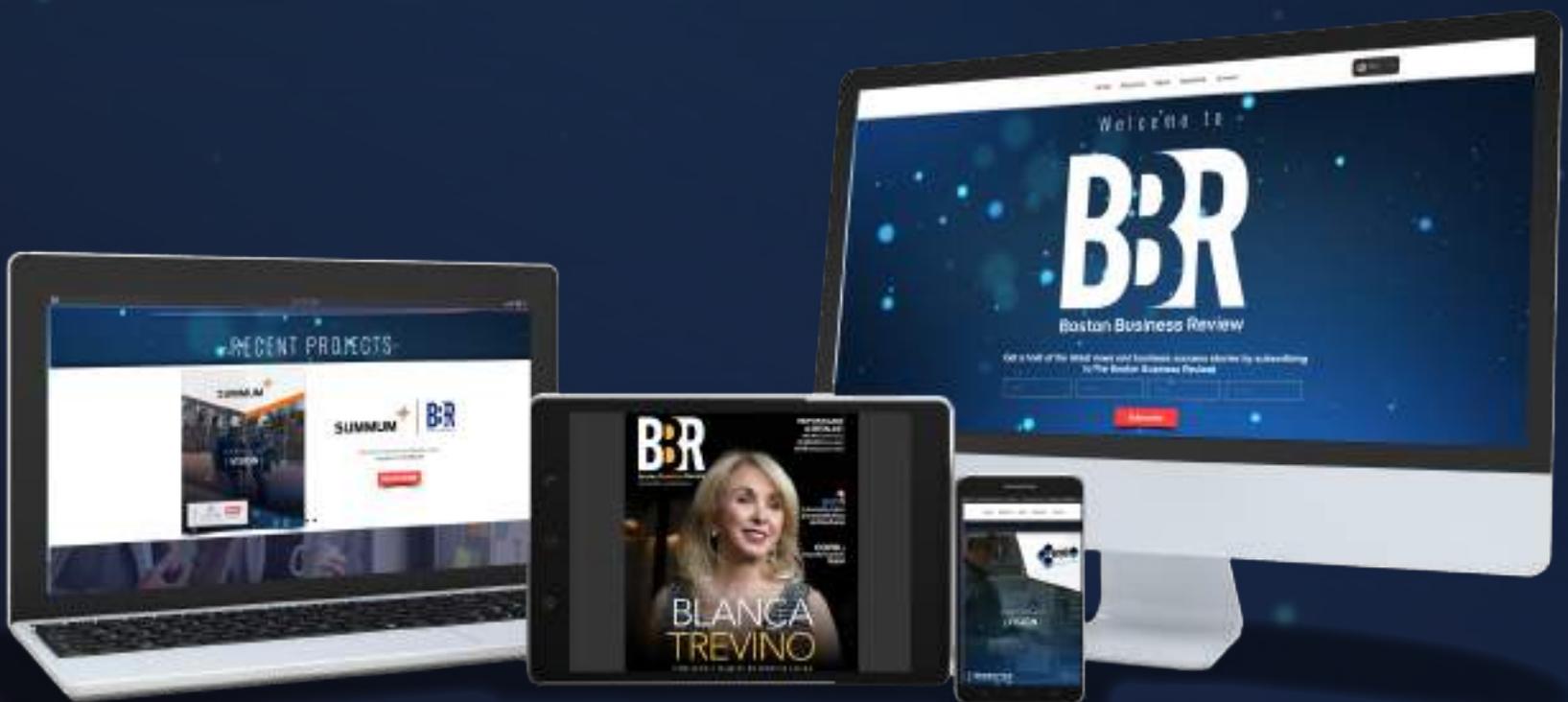
Finance Director

Christina Schoch

Giuseppe Modenesi

Lucy Verde

Marcelo Modenesi



CARTA DEL EDITOR:

Enero 2021

Llega por fin 2021 y se vislumbra ya un camino hacia el final de esta pandemia, o al menos hacia una fase menos destructiva... no sin antes haber transformado nuestras actividades personales así como productivas, las cuales en determinados momentos exigen examinar cada proceso para hacernos notar aquello que se puede mejorar y dónde es indispensable modificar incluso nuestra perspectiva.

DeAcero y DeAcero Logistics lo han logrado desde antes del COVID19 y sus consecuencias, al percibirse desde afuera hacia adentro, optimizando sus procesos

y generando valor a sus clientes, centrando en ello el motor de su proceder, surtiendo sus productos al mundo entero desde México.

Por su parte, Santos Industria se muestra como un gran aliado de la construcción en Honduras, ofreciendo desde elementos como bloque, adoquín y agregados hasta los grandes prefabricados que sostienen magnas obras de infraestructura.

¡Deseamos que este 2021 nuestra próxima historia de éxito trascendental sea la suya!

Mateo Rafael Tablado,

Editor en jefe de *The Boston Business Review*

Email: rafael.tablado@thebostonbr.com





TRANSFORMANDO OPORTUNIDADES EN BENEFICIOS TANGIBLES



Con más de **30 años de experiencia** a través de **4 continentes**, transformamos oportunidades en beneficios tangibles. Especializados en el desarrollo de modelos de rentabilidad y diseños operativos, considerando mejores prácticas y sistemas de información.

www.kfwconsultants.com



6. 

14. 
LIDERAZGO

20. 
TECNOLOGÍA

Manufactura



Oil & Gas



Construcción



Energía



96. **Construcción**



TOTAL
LUBRICANTES

**GRUPO TOTAL
SE CONVIERTE
EN UN SOCIO
ESTRATÉGICO
PARA LA EMPRESA
DEACERO EN
EL TERRITORIO
NACIONAL.**





Grupo Total

con su división de Lubricantes se convierte un socio estratégico para la empresa DEACERO a nivel nacional, iniciando la relación comercial en septiembre del 2013 con un suministro de 20 barriles de lubricante para engranes denominado Carter EP 220 para la acería de Celaya, y desde hace cinco años posicionándose con un suministro para las 35 ubicaciones con las que cuenta DEACERO, Grupo Total suministra grasas y lubricantes para los equipos de proceso gracias a la pronta respuesta, amplio catálogo de soluciones al cliente, la calidad de productos fabricados en sus dos plantas de Guadalajara, así como su laboratorio certificado por EMA (Entidad Mexicana de Acreditación) y que forma parte del sistema ANAC (*ANALysis Compared*) con sede en Bélgica, mismo que es un organismo que compara resultados de análisis de aceite a nivel mundial, o que se basa en las marcas de los equipos, horas

de trabajo, así como el lubricante recomendado y homologado por el fabricante. Con todos esos beneficios, Grupo Total logra afianzarse como uno de los proveedores de Acero más importantes en el país.

Grupo Total, con más de 32 años en el Territorio Nacional, se postula como un socio estratégico en la industria de la transformación, trayendo una diversidad de productos para la industria que van desde lubricantes minerales, sintéticos, especialidades para metalworking, lubricantes 100% biodegradables con su línea de **FOLIA**, misma que es fabricada a partir de una planta, productos para rolado de aluminio con su proyecto PENN y productos de grado alimenticio con certificaciones *Kosher*, FDA y NSF, cubriendo todos los requerimientos de las plantas actuales y con las que tienen una gran trayectoria, abarcando todas las necesidades de los fabricantes de equipo original (*OEMs*) nos ofrece productos de desempeño extendido que garantiza cuidar los



MÁS DE 32 AÑOS
EN EL TERRITORIO NACIONAL



equipos, evitar desviaciones de calidad y paros productivos que se traducen en pérdidas económicas, calidad de productos alineados con su filial en Francia y sus certificaciones en ISO 9001-2008, un sobresaliente servicio post venta gracias a su personal técnico altamente calificado y recién certificado en ICML I (International Council for Machinery Lubrication) y RCT I (tribología centrada en confiabilidad), equipos para monitoreo como los son equipo para realizar videoscopia, cámara termográfica, y su medidor de vibraciones, nos brindan “trajes hechos a la medida” acorde a las necesidades del proceso de fabricación con el que trabajan.

Todo lo anterior lo respalda una empresa ícono en el segmento de la metalmecánica en el territorio nacional, DE ACERO, que cuenta con una trayectoria de 68 años en México, iniciando como una empresa de alambre y malla ciclónica, nos ofrece un diferenciador en el mercado nacional como lo es su modelo de negocios integrado (va desde el reciclaje de acero, producción (acería), procesamiento del acero y su amplia red de distribución), diversidad de portafolio y acero





**CUENTA CON UNA TRAYECTORIA DE
68 AÑOS EN MÉXICO**



sustentable, expande sus horizontes y llega al mercado de Latinoamérica, el Caribe y Estados Unidos. Cuenta con 35 ubicaciones distribuidas de la siguiente manera: tres acerías, catorce plantas, 26 CEDIS y 21 centros de reciclaje.

Desde el 2015 que DEACERO y GRUPO TOTAL iniciaron su relación comercial, se han suministrado productos para los diferentes sistemas como lo son:

- **Sistemas hidráulicos con AZOLLA ZS** en sus diferentes viscosidades, siendo este un lubricante hidráulico antidesgaste, de alta estabilidad térmica, excelentes aditivos anticorrosivos, antioxidantes y antiespumantes que brindan alto rendimiento, que cumple y excede los requerimientos de los principales *OEMs*.

- **CORTIS ZS 100 y 460**, lubricante multipropósitos que brinda cualidades como mayor estabilidad térmica,

excelentes propiedades antiherrumbre, antiespumante, anticorrosivo, resistencia a la oxidación, bajo punto de escurrimiento y compatible con todos los materiales de sellos y empaques.

- **CARTER EP**, Lubricante para engranes que son sometidos a condiciones extremas gracias a sus aditivos de presión extrema y antidesgaste, buena compatibilidad con sellos, protección contra el herrumbre y corrosión con aleaciones de cobre y cumpliendo con las normas DIN 51517 Part 3 (CLP), ISO 12925-1 CKD, AGMA 9005-E02 (EP).

- **Ceran WR 2**, grasa de sulfonato de calcio con altas propiedades al lavado por agua (0.003%), resistencia térmica, abarcando un rango de temperatura que va desde los -25 a 180°C.

Suministrando 50 toneladas mensuales en todas las sedes, Total supera las expectativas de este importante aliado comercial.

POR ESO

**“EN TOTAL VAMOS
MÁS ALLÁ POR TI”**



www.total.com.mx | YouTube  

BLANCA TREVINO:

LIDERAZGO PARA QUE LAS COSAS SUCEDAN

Blanca Treviño es pionera del empoderamiento de la mujer en los negocios desde antes de estar familiarizados con esta terminología. Su protagonismo en el sector de TI en Latinoamérica y Estados Unidos es ejemplar independientemente del género



a mexicana Blanca Treviño destaca por su trabajo de décadas, logros alcanzados y amplio liderazgo mediante su empresa Softtek, fundada con otros socios en 1982, cuando no sólomente no era común poseer una computadora en casa, sino cuando las dimensiones de estas apenas empezaban a reducirse para compartir habitat tanto en oficinas como en entornos domésticos. Queda claro que su exitosa y notable trayectoria no responde exclusivamente a pulseadas recientes por hacer destacar a la mujer en el ámbito de los negocios, sino que ha creado un lugar a base de trabajo, visión y otros atributos.

A fines de los 1970 Blanca ingresó al Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM, el “Tec”), donde terminó la Licenciatura en Sistemas de Computación. Poco después de egresar, ya en los 1980s crea Softtek, cuyo trabajo trasciende el sector público, la iniciativa privada, la pequeña, mediana y gran empresa, así como el país mismo, siendo una de las primeras empresas que convirtió a México en proveedor de servicios de TI para Estados Unidos, definiendo -prácticamente- lo que hoy conocemos como nearshoring. Hoy en día Softtek cuenta con presencia en más de 30 países,



convirtiéndose en el mayor proveedor independiente en su ramo en América Latina.

EN LA MIRA DENTRO Y FUERA DE MÉXICO

El éxito y notoriedad alcanzados por Blanca Treviño y su trabajo la han llevado a ser considerada por medios especializados como una persona sumamente influyente dentro de los negocios no sólo en México, sino en Latinoamérica y más allá.

Para Forbes destaca entre las personas encargadas de tomas de decisiones y mujeres de negocios más poderosas e influyentes, así como entre las 50 mujeres más poderosas de México, también considerada así por la revista Expansión; la Latin Business Chronicle (ahora Latin Trade) la agrupó entre las 25 mujeres de negocios más importante; y fue incluida también en un listado de las 50 mujeres más poderosas por parte de la revista Fortune.

RECONOCIMIENTOS Y MEMBRESÍAS EXCLUSIVAS

El trabajo y visión de Blanca Treviño han

sido tomados en cuenta no sólo para ser galardonada, sino también para contar con su perspectiva capaz de aportar a la mejora de condiciones en distintos ámbitos. En este aspecto, Blanca Treviño ha sido premiada como mejor ejecutiva latinoamericana del año, por parte de los Stevie Awards (2010), donde se reconoce el trabajo de mujeres de negocios; en 2011 fue la primera mujer en ingresar al Salón de la Fama del Outsourcing del IAOP (Asociación Internacional de Profesionales del Outsourcing), y en 2019 también ingresó al Salón de la Fama de WITI (Mujeres en la Tecnología - Internacional).

Entre los cónclaves a los que pertenece, Blanca Treviño es miembro del Grupo de Trabajo B20 sobre TIC (tecnologías de la información y comunicación) e Innovación del Foro Económico Mundial; ha participado también en el capítulo de APEC (el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico) sobre la Mujer y la Economía, entre otros.

También participa de las juntas directivas para Walmart México, Grupo LALA, Bolsa Mexicana de Valores, de centros de



EL ESTATUS QUE BLANCA MANTIENE NO LE IMPIDE TENER LA EMPATÍA PARA CERRAR BRECHAS PARA CONECTAR AL MUNDO

estudios superiores como el ITESM -su alma mater-, del Consejo de la Escuela de Ingeniería del MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts), de la Escuela Gerencial Kellogg (de la Universidad del Noroeste, EEUU) de la Escuela de Negocios Harvard y la Escuela de Negocios Londres.

Por si fuera poco, fue la primera mujer en ingresar al ahora Consejo Mexicano de Negocios -del cual actualmente es

vicepresidente-, mismo que tuvo que cambiar de nombre desde que Treviño empezó a formar parte. También es miembro activo del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo.

TRASCENDIENDO RETOS MEDIANTE LA TRANSFORMACIÓN DE REALIDADES

El impacto de Blanca Treviño en el mundo de los negocios trasciende su país natal,

del cual llevó a Estados Unidos y al resto del orbe el trabajo actualmente de cientos de personas, habiendo articulado a grandes empresas con sectores gubernamentales de distintos países para establecer cercanía en mundos que entrada la última mitad del siglo XX parecían infinitamente lejanos.

Los esfuerzos y la cantidad de proyectos culminados trascienden el ámbito comercial y de desarrollo en tiempos recientes en que una pandemia global parece separar al mundo, dependiendo prácticamente de cables y antenas para seguir girando en actividades económicas, educativas, y para enlazar personas.

El estatus de empresaria que Blanca mantiene desde hace décadas no le impide tener la empatía que se necesita para llevar a cabo esfuerzos destacados e intentar cerrar brechas para conectar al mundo con aquellos espacios donde hay carencias y no existen los medios para estar en contacto

de una manera más rápida.

Es difícil imaginar lo que sería la actualidad para muchas empresas y países de todos los tamaños sin mujeres de negocios empoderadas como Blanca Treviño, ante quienes los retos se presentan como oportunidades de unir gente, de establecer nexos entre mundos que aparentemente no tienen nada en común, su visión permite derrumbar los muros que separan un ámbito de otro, así como borrar los límites con los que un entorno se encierra a sí mismo, de manera que las soluciones llegan de todas las partes involucradas, unidas por un mismo eje.

Los retos que brindará el futuro se develarán a su tiempo, y seguro que llegado ese momento Blanca Treviño no tardará en unir capacidades, de manera que de las circunstancias menos pensadas se logren avances significativos bajo la guía de líderes con trayectorias como ella.

COVID19 COMO ACELERADOR DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

la Transformación Digital ya tenía una mano puesta en el timón de varias industrias, la pandemia del COVID19 puso el pie en el acelerador. Empresas como Sopra Steria generan recursos para enfrentar el regreso gradual a las actividades.

Escrito por
Mateo Rafael Tablado



Son de sobra conocidas la serie de adaptaciones experimentadas desde que la pandemia y consecuencias como su respectiva cuarentena llegaron a distintos puntos del orbe: si desde hace más de una década había unos cuantos colegas trabajando más de su tiempo en el formato home office, esta modalidad se convirtió en estándar como no se tratara de actividades consideradas imprescindibles, tales como las relacionadas con la salud, seguridad y alimentos, entre otras; los esfuerzos del home schooling para concluir el ciclo académico en el hemisferio norte (el cual normalmente inicia en algún momento de agosto y concluye entre junio y julio) son ahora para casi todos los estudiantes desde primaria hasta la educación superior y posgrados el único recurso disponible para aspirar a seguir instruyéndose; y por su parte, el comercio se inclinó de manera exponencial hacia las compras en línea siendo durante un tiempo la única forma

de obtener algunos productos y servicios. Ahora esta misma transformación digital exige el desarrollo de recursos necesarios para volver gradualmente a ocupar los espacios habitados antes de la emergencia global.

De acuerdo a la entrevista concedida a la agencia EFE por parte de Antonio Peñalver, director general de Sopra Steria en España, la ruta de la transformación digital en muchos de los sectores productivos y económicos del país ibérico se ha adelantado llegando a etapas a las que se pronosticaba llegar dentro de cuatro o cinco años.

“En la actualidad hay muchos sectores que sin esta transformación tecnológica no pueden operar. Estamos en un punto que, en la dinámica natural, habríamos tardado años en alcanzar. Lo que ha hecho el COVID es acelerar en tiempo récord las tendencias que ya estaban latentes en la sociedad”, declaró el ejecutivo de Sopra Steria.

RECUPERANDO LOS ESPACIOS PÚBLICOS

La multinacional europea Sopra Steria brinda soluciones digitales, de tecnología de la información y consultoría a diferentes sectores; y con el objetivo de promover soluciones digitales innovadoras capaces de contrarrestar el COVID, organizó un hackathon virtual entre sus oficinas de España, de este evento surge la aplicación AFORUM, la cual se encarga de monitorear espacios públicos y privados conectándose a redes de cámaras para determinar la ocupación de dichos espacios, dando a conocer si las concentraciones de personas hacen de tales lugares un espacio seguros o si existen aglomeraciones que incrementen el riesgo de contagio, manteniendo el anonimato de quienes ocupen dichos espacios. Peñalver estima que AFORUM esté disponible antes de finalizar el 2020.

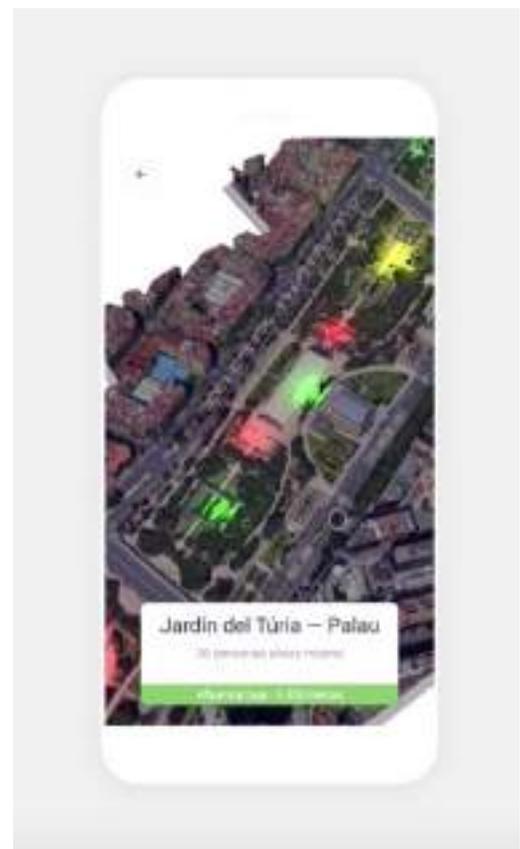
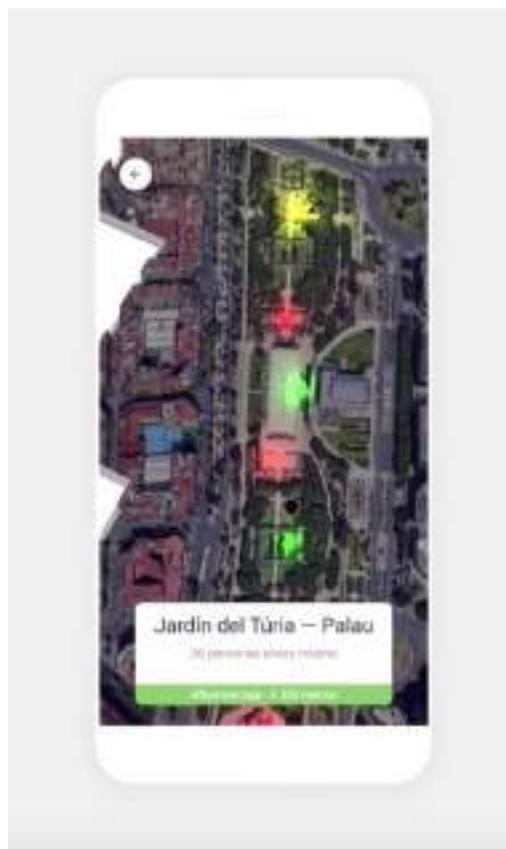
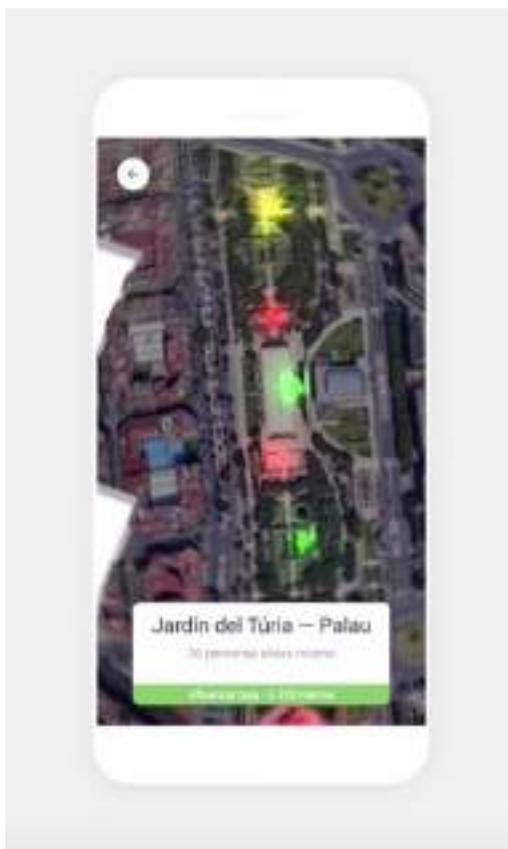
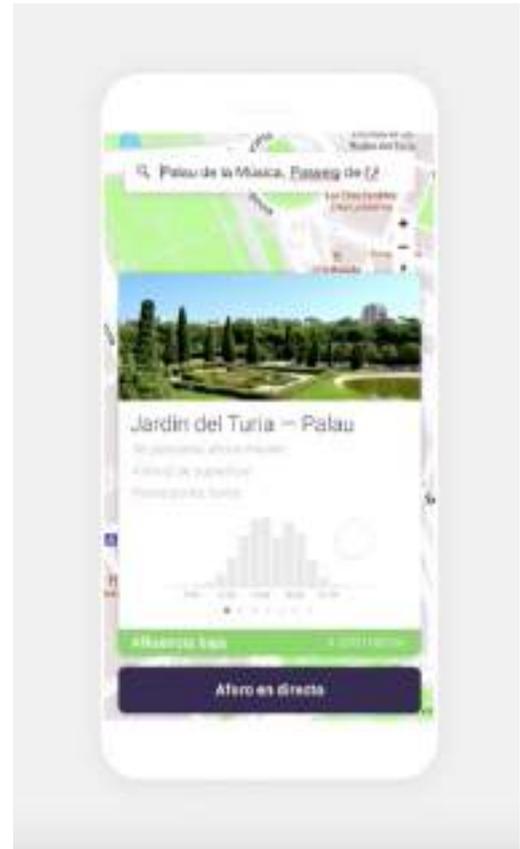
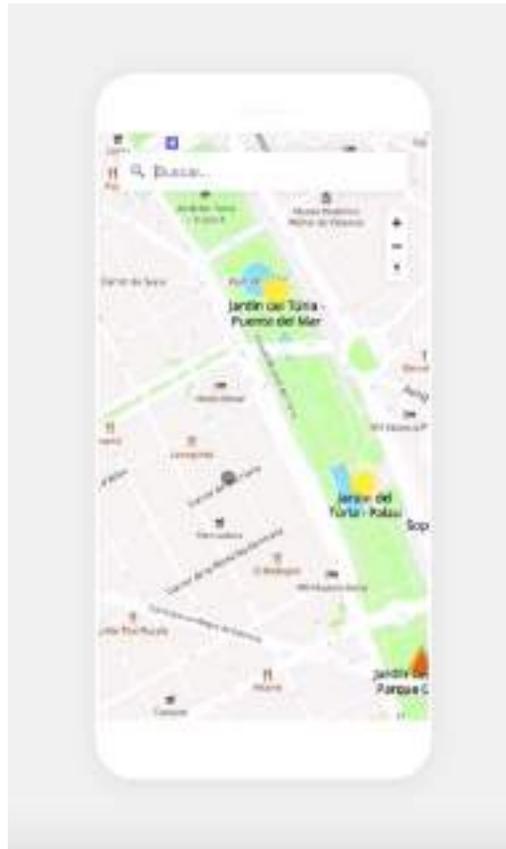
“Estamos desarrollando la aplicación para



“HAY SECTORES QUE SIN ESTA TRANSFORMACIÓN NO PUEDEN OPERAR. LO QUE HA HECHO EL COVID ES ACELERAR LAS TENDENCIAS QUE YA ESTABAN LATENTES”

- Antonio Peñalver, director general
de Sopra Steria en España





ponerla a disposición de los organismos que puedan considerarla útil. Estamos en la fase final de desarrollo”, añadió Peñalver.

El posible éxito de AFORUM dependerá de temas de infraestructura según las comunidades donde esté disponible, siendo un recurso ideal para ciudades inteligentes o que cuenten con una amplia red de cámaras públicas, las cuales brillan por su ausencia en poblaciones marginales de países emergentes.

TOMA ASIENTO... Y DISTANCIA

El ámbito laboral no quedó exento de recurso alguno que facilitara la vuelta a la oficina en plena recuperación de la pandemia, pues Sopra Steria desarrolló también “Take a Seat”, aplicación que facilita el regreso al trabajo con efectividad mediante un manejo de cubículos disponibles en las instalaciones de las empresas, de manera que se lleven a cabo los protocolos de distancia que la situación exige para evitar contagios.

“Es una aplicación que facilita la vuelta a la oficina de manera segura. Está funcionando y algunos de nuestros clientes se han interesado por ella”, agregó el director de Sopra Steria, la cual cuenta con más de 4,000 empleados en España, para quienes ya está disponible esta herramienta.

Si bien hoy el uso de “Take a Seat” es exclusivo para Sopra Steria, no descartamos su adaptación a rubros en los que resultará útil por temas de un mejor uso del espacio para oficinas.

Peñalver también señaló que algunos de los sectores a los que se dirige la multinacional, como el financiero, bancos y compañías de seguros, ya llevan camino en el tema de la transformación digital, habiendo invertido ya en este proceso.

Otro recurso creado por la firma durante la pandemia es el de una receta electrónica privada para el Colegio de Farmacéuticos de España en abril pasado, la cual permitirá optimizar la gestión farmacéutica en el país ibérico.



**Resultados a través de
una gran integración
y articulación
de recursos**



DeAcero ofrece una amplia gama de productos atendiendo a diversos segmentos, adicionalmente cuenta con DeAcero Logistics, una unidad de negocio de soluciones logísticas, siendo un bastión fundamental para la industria en México y más allá de las fronteras

Producido por
Jassen Pintado

Entrevistado

Ing. Raúl Gutiérrez Durán, Director de Cadena de Suministro Global de Grupo DeAcero y Director General de DeAcero Logistics



Grupo DeAcero cuenta con una trayectoria de casi 70 años en los que, tras iniciar como un pequeño negocio familiar por Don César M. Gutiérrez Lozano en un taller en Monterrey, Nuevo León (México), amplió su oferta de productos, creció su personal operativo y con el paso de las décadas incrementó su presencia en el país y más allá de sus fronteras. Hoy es líder en la producción y exportación de aceros largos, alambres y aceros de refuerzo.

DeAcero actualmente cuenta con 18 plantas de producción, 21 centros de reciclaje y produce 4.5 millones de toneladas de acero al año. Desde la década de los setenta sus productos se venden en América Latina y el Caribe, y en los noventa inició la expansión hacia Estados Unidos, donde cuenta con bodegas en Laredo, Texas, así como plantas en Houston, Texas, y en el estado de Missouri, adicional a sus 29 centros de distribución en Norteamérica.

Actualmente, DeAcero provee el más

amplio portafolio de productos de la construcción y aceros de refuerzo, alambrón, varilla, castillo, armadura, perfiles, mallas, paneles, cribas, una gran variedad de tipos de cercos y rejas, cadenas, clavos, cables, retenidas y una amplia gama de productos de alambres que van a los sectores automotriz, construcción, energía, herrería, infraestructura, ferretero, manufactura, minería, petróleo y gas.

LIDERAZGO EXPERTO EN POSICIONES CLAVE

El éxito de una empresa como DeAcero es la suma de esfuerzos y optimizaciones, generaciones, de diversas áreas, y en gran medida, de aspectos como la evolución de la logística que ha estado a cargo de una persona con amplia experiencia en los procesos de la empresa: Raúl M. Gutiérrez Durán.

Él es Director de Cadena de Suministro Global de Grupo DeAcero, Director General de DeAcero Logistics y es miembro del consejo directivo del grupo. Gutiérrez Durán es ingeniero industrial por parte del ITESM (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey), donde se graduó

- Ing. Raúl Gutiérrez Durán,
Director de Cadena de
Suministro Global de Grupo
DeAcero y Director General
de DeAcero Logistics

A man in a dark suit and light shirt is speaking at a clear acrylic podium. He is looking to his right. In the background, the words "CENTRO" and "INDUSTRIE" are visible in large, white, sans-serif font on a dark background.

“Buscamos abarcar los eslabones de la cadena de suministro de manera integral, un enfoque más allá del costo, una alineación y colaboración entre nuestras áreas y una alineación y cercanía con nuestros clientes a través de un pensamiento ‘outside in’ es la estrategia correcta”



EXPERTOS

TRANSFORMANDO OPORTUNIDADES EN BENEFICIOS TANGIBLES



Para mayor información, [haz click aquí](#)

SOPORTE

CONOCIMIENTO

CONSULTORÍA

SERVICIO



Una firma profesional enfocada en la transformación de oportunidades en beneficios tangibles, **KFW Consultants** tiene más de **30 años de experiencia** en la consultoría a través de **4 continentes**. Especializada en el desarrollo de modelos de rentabilidad y diseños operativos, sus soluciones consideran mejores prácticas y sistemas de información líderes.

Año Establecido:

8/oct/2010

Tipo de Industria:

Consultoría

Servicio Principal:

Consultoría en la Mejora de Operaciones y Crecimiento de la Rentabilidad.

Proyectos recientes:**1. Desarrollo de tres Macro Hubs cubriendo servicio en regiones del Norte, Bajío y Laredo, Tx., incluyendo:****Desarrollo de un Caso de Negocio** soportando la aprobación del Macro Hub, incluyendo: el sitio del edificio, las especificaciones de la construcción y los equipos operacionales requeridos.**Site Planning** cubriendo el tamaño del sitio, el posicionamiento del futuro edificio, los estacionamientos, oficinas y el flujo óptimo del tráfico de camiones.**Diseño del Layout** incluyendo especificaciones para la altura bajo las vigas del edificio, las medias entre las columnas, los andenes, rampas, áreas de trabajo y posicionamiento de los equipos fijos y inventario.**Introducción de Modelo Operativo Nuevo** enfocado en la gerencia y ejecución de los procesos, tiempos de ciclos de trabajo (del recibo al almacenaje, preparación de pedidos hasta embarques), manejo de inventario y los KPIs.**Alineación con un Sistema Informático WMS** siguiendo el nuevo modelo operativo, soporte en la preparación del WMS (Oracle Warehouse Management System).**Implementación y Capacitación** (i.) la coordinación y validación de las instalaciones de equipos fijos, y (ii.) sesiones de capacitación, en sala y en piso, a la gerencia y los almacenistas, antes y siguiendo el go-live.**2. Desarrollo e Implementación de un Modelo Rentabilidad de Servir (RDS),**

Basado en una plataforma de información común en toda la organización, con TI Deacero, desarrolló un modelo de rentabilidad cubriendo los costos e ingresos de producción, distribución y ventas. Con múltiples dashboards la dirección ha ganado visibilidad sobre lo que contribuye o erosiona a la rentabilidad, a nivel de SKU, pedido y/o cliente, así como por el Macro Hub, canal de ventas región, etc...

Managing Partner: Ken Wallett, Managing Partner**Página web:** www.kfwconsultants.com

Perfil de Proveedor



con honores, y adicionalmente obtuvo una maestría en Administración de Empresas en la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford (California, EEUU - Stanford Graduate School of Business 2014).

Su ingreso a DeAcero fue en 2008 como jefe de línea de producción en una de sus plantas de alambres. “De ahí fui creciendo y aprendiendo en varios puestos operativos de proceso hasta dirigir una de nuestras

plantas de alambres. Después de esa experiencia estudié mi MBA, trabajé en Cadena de Suministro de Apple y después regresé a DeAcero a ser director de nuestra cadena de suministro global”, comentó el Ing. Gutiérrez Durán.

Entre otras actividades, destaca el compromiso de Gutiérrez Durán como vicepresidente de CAINTRA (Cámara de la Industria de la Transformación del Estado de

Nuevo León) y su membresía y participación activa en otras importantes asociaciones y grupos como La Fundación de Educación, Ciencia y Tecnología del Horno3.

ENTENDIMIENTO DEL MERCADO PARA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Un acierto clave por parte de DeAcero ha sido la capacidad de evaluar los diversos factores para modificar y optimizar procesos y funciones.

“Hemos segmentado nuestro entendimiento del mercado para adaptar la estructura organizacional completa así como nuestras estrategias, ofreciendo con esto un mejor servicio y más alineación con las necesidades de nuestros clientes. Hemos hecho un cambio importante de mentalidad que nos ha llevado a pensar desde adentro de la empresa hacia afuera (“inside out”), hacia pensar de afuera hacia





TOTAL
LUBRICANTES



Nuestra Visión de innovación.

Total México, con su división de Lubricantes se convierte en un socio estratégico para la empresa **DEACERO** a nivel nacional, suministrando desde hace **5 años** las 35 locaciones con las que cuenta.

www.total.com.mx | YouTube  

Perfil de Proveedor



Número de Empleados:

96,000+

Año Establecido:

Fundada en 1924 con el nombre de Compagnie française des pétroles CFP con participación mixta privada y del Estado francés, en 1985 adoptó el nombre de Total-CFP y únicamente Total S.A. en 1991. Tras la fusión con la compañía belga Petrofina en 1999, la empresa adoptó el nombre de Total Fina. Más tarde absorbió Elf Aquitaine y a partir del 22 de marzo de 2000 se llamó TotalFinaElf hasta que el 6 de mayo de 2003 se decidió recuperar el nombre único de Total.

Tipo de Industria:

TOTAL es un de las compañías de aceites y combustibles más grandes del mundo, y está activa en más de 150 países.

Servicio Principal:

Importante actor en la exploración y producción de aceites y gases naturales, la refinería, el mercadeo, los gases y nuevas energías, el comercio y los químicos.

Proyectos recientes:

Bus escuela (un innovador camión que llevamos directamente a las instalaciones de nuestros clientes y prospectos para llevar capacitaciones técnicas en diferentes temas para industrias, lubricantes para motores Diesel, lubricantes para motores a gasolina, industria de la minería, metalúrgica, etc, utilizando herramientas didácticas y tecnológicas como la realidad virtual y demostraciones del lubricante dentro de un motor didáctico.

Marie Dejordjian, Directora General

Página web:

www.total.com.mx

Para mas información, haz [click aquí](#)

adentro (“outside in”). Este pensamiento parte del análisis del entorno para desarrollar transformaciones hacia el interior de la empresa.” Dijo Gutiérrez Durán.

“Esto nos lleva a replantear la forma en que nos vemos, cómo vemos a nuestros clientes, nuestros mercados, cómo conceptualizamos inversiones, procesos y nuestra misma estructura organizacional”, añadió el directivo.

Las operaciones productivas, logísticas, de distribución, de transporte y la organización comercial se han reestructurado de una organización regional y funcional en silo hacia una organización por segmento, canal y modelo de atención, dejando atrás el modelo “one size fits all” de manera que se adapten los procesos de trabajo a la satisfacción de nuestros clientes.

El cambio en estos paradigmas también integra un balance inteligente entre costo y servicio, optimizando sistemas de trabajo que permiten entender mejor las necesidades del mercado para brindar mejores servicios.

Una estrategia clave ha sido la



implementación del modelo 'Hub & Spoke' en centros de distribución, contando con CEDIS satelitales de transbordo y ubicaciones de última milla que brindan soporte a la estrategia y programas comerciales, acrecentando así nuestras ofertas de valor.

COVID19: CUIDADO DEL PERSONAL Y DE LA CONTINUIDAD

Las consecuencias de la pandemia global llevaron al Grupo DeAcero a tomar acciones oportunas que han permitido la continuidad de sus operaciones y en condiciones seguras para la salud de sus colaboradores. Hacia afuera de la empresa



“Hemos hecho un cambio que nos ha llevado a pensar desde adentro de la empresa hacia afuera (“inside out”), hacia pensar de afuera hacia adentro (“outside in”) para desarrollar transformaciones hacia el interior”

- Ing. Raúl Gutiérrez Durán, Director de Cadena de Suministro Global de Grupo DeAcero y Director General de DeAcero Logistics

se estableció una mayor cercanía con proveedores estratégicos para desarrollar estrategias de cobertura y apoyo mutuo para el cumplimiento de las disposiciones de higiene y salud. “También compartimos recursos y contenidos de mejores prácticas entre clientes, proveedores y la empresa en

beneficio del bienestar del personal.”

“En nuestras operaciones actuamos con mayor inteligencia y más detalle en temas de inventario y planeación del abasto. La situación obligó también a desarrollar procesos enfocados hacia el desarrollo de nuevos productos de



Sintec
CONSULTING

*Outperform
the Future*



IMPULSAMOS A UNA NUEVA GENERACIÓN DE EMPRESAS A DESAFIAR SUS LÍMITES

IMPLEMENTAMOS MODELOS DE NEGOCIO
TRANSFORMACIONALES QUE INTEGRAN PRÁCTICAS
INNOVADORAS, TALENTO Y TECNOLOGÍA DIGITAL

www.sintec.com
informes@sintec.com

[f /SintecConsulting](#) [in @Sintec](#) [t @Sintec_](#)

insumos y refacciones de manera que las operaciones no se detuvieran. Se llevó a cabo una reestructuración y segmentación de roles y responsabilidades en compras, distinguiendo los aspectos tácticos, estratégicos y operativos y creando una Inteligencia de Abastecimientos sustentada por una negociación centralizada y ‘clusters’ regionales especializados”.

“Nos estamos convirtiendo en un área de servicios compartidos para propagar y asegurar el apego a las mejores prácticas

de compra y aseguramiento del abasto en todas las funciones de compra de la empresa, buscando generar a su vez situaciones ganar-ganar con nuestros proveedores”, detalló Gutiérrez Durán.

PROVEEDORES Y SOCIOS ESTRATÉGICOS

La selección de proveedores estratégicos a los que busca recurrir DeAcero destacan por la puntualidad de sus entregas, la flexibilidad de su inventario y adaptación a los requerimientos de la empresa por

Perfil de Proveedor



Número de Empleados:

+200

Año Establecido:

08/12/1987

Tipo de Industria:

Consultoría con más de 30 años de experiencia en América Latina, generando valor como asesor de confianza para los líderes de la región.

Servicio Principal:

Management & Business Consulting

Proyectos recientes:

Hemos tenido múltiples y variados proyectos con empresas de todas las industrias en el último año, resolviendo desde temas de estrategias de inventarios, transformación de cadena de suministro, gestión de catálogos de insumos, implementaciones de soluciones SAP, estrategias de omnicanalidad, customer experience, hasta diseño organizacional, change management y más.

Oscar Lozano, Socio Director

Página web:

www.sintec.com

tener un 'lead time' corto. Con ellos se han generado estrategias "ganar-ganar", creando alternativas capaces de generar mayor valor para DeAcero.

"Hemos buscado integrar de manera eficiente la gestión de todos los factores, cambiando el concepto de cadena de suministro a cadena de valor", explicó el Ing. Gutiérrez Durán. "Nuestras evaluaciones de proveedores, así como los 'Quarterly Business Reviews' que llevamos a cabo, están enfocados en mejorar nuestras cadenas productivas para ser más resilientes y competitivos".

NUEVA ESTRATEGIA EN EL TRANSPORTE

De igual manera, el transporte se vio afectado debido a la pandemia, llevando a Grupo DeAcero a repensar estrategias para continuar con su operación de proveer las soluciones indicadas en tiempos precisos a clientes:

- **Se crearon** esquemas inteligentes dedicados y rentados que permitieran asegurar el servicio de transporte de los productos, estableciendo acuerdos



El sofisticado manejo de datos brinda información útil al departamento de Logística, mejorando la toma de decisiones

estratégicos con los proveedores y obteniendo el mayor provecho de cada viaje.

- **Se optimizaron** rutas y contenido de camiones, alineando cada viaje con una mezcla de producto capaz de satisfacer demandas específicas de la clientela de acuerdo con la agenda del personal de ventas y los clientes.
- **Se reorganizó** el transporte centralizando operaciones en ‘clusters’ regionales y centrales y se dividió esta área en dimensiones claras de planeación, negociación y gestión.

“Esto nos ha permitido conocer mejor el mercado de transporte y tener una cartera más amplia de proveedores”, explicó el ejecutivo.

IMPLEMENTACIÓN DE TECNOLOGÍA QUE OPTIMIZA PROCESOS Y PRODUCTOS

La adopción, digitalización y automatización de los procesos han permitido al grupo encarar situaciones de un mercado volátil y competido donde la implementación, entrenamiento y mejor aprovechamiento de los recursos tecnológicos se traducen en una gran



ventaja competitiva.

Los proyectos de digitalización y tecnología que DeAcero ha desarrollado incluyen proyectos como la Torre de Control con su manejo y visibilidad de datos, procesos punta a punta ('end to end'), "purchase to pay" (P2P) y "order to cash" (O2C), y el análisis recurrente y automatizado de su red de distribución que les permite tomar mejores decisiones estratégicas y tácticas. Entre los beneficios, está un proceso de rediseño constante de la red de logística operativa, brindando más agilidad en atención al mercado y con

“Esto nos lleva a replantear la forma en que nos vemos, cómo vemos a nuestros clientes, nuestros mercados, cómo conceptualizamos inversiones, procesos y nuestra misma estructura organizacional”

- Ing. Raúl Gutiérrez Durán, Director de Cadena de Suministro Global de Grupo DeAcero y Director General de DeAcero Logistics

un manejo de inventario optimizado que aumenta la capacidad predictiva.

A su vez, la calidad en líneas de producción también ha integrado procesos de digitalización, así como los procesos de almacenamiento y transporte.

“¡Esto nos ha permitido seguir siendo competitivos!”, señaló el ejecutivo.

DEACERO LOGISTICS

Las fortalezas en cuanto a logística

e infraestructura del Grupo DeAcero se han potenciado tras la creación de DeAcero Logistics en 2016.

El portafolio de DeAcero Logistics ofrece servicios en ferrocarril, autotransporte, ‘crossborder’, almacenaje de valor agregado, consultoría, renta de equipo de transporte, comercio exterior, transporte marítimo y análisis de redes de distribución. Atiende diferentes industrias y segmentos que incluyen el papel,

A large industrial spool of steel wire is the central focus of the image. The spool is massive, with a yellow and orange frame. It is mounted on a blue industrial stand. A worker in an orange safety vest and hard hat is standing next to the spool, looking at a clipboard. The background shows a large industrial facility with a high ceiling and various pieces of machinery.

Aceros de refuerzo, alambión, pretensado, varilla, perfiles, mallas, cercos y rejas, cadenas y clavos son algunos de los productos elaborados y comercializados por DeAcero

petróleo, metalmecánica, contenedores, especializados y ‘retail’ entre otros.

La cobertura de servicios de DAL (DeAcero Logistics) abarca América en su totalidad (territorio T-MEC, Centro y Sudamérica), Asia y Europa.

Desde que Raúl inició DeAcero Logistics, esta empresa ha experimentado un crecimiento del 110% anual con base en su filosofía de poner a sus clientes y proveedores primero, dar prioridad

al servicio, agregar valor a su cadena completa, y generar sinergias que optimizan el uso de recursos disponibles dentro y fuera de la compañía.

“De Acero Logistics nos permite ofrecer productos y soluciones competitivas y ayuda a que nuestros clientes tengan una solución logística de valor integral que les permita enfocarse mejor en sus negocios”, comentó Gutiérrez Durán.



“Nos estamos convirtiendo en un área de servicios compartidos buscando generar a su vez situaciones ganar-ganar con nuestros proveedores”

- Ing. Raúl Gutiérrez Durán, Director de Cadena de Suministro Global de Grupo DeAcero y Director General de DeAcero Logistics



GESTIÓN DEL FACTOR HUMANO

La filosofía de manejo de la fuerza laboral en DeAcero cubre una serie de aspectos que permite reconocer la labor del personal, empezando con remuneraciones competitivas, muchas veces por encima del mercado. El personal puede trabajar en horarios flexibles, en espacios abiertos diseñados así para la colaboración con áreas de convivencia. En la red interna del grupo se transmiten cápsulas enfatizando logros en experiencias profesionales y personales. Hay programas de ‘onboarding’, mentorías y desarrollo de talento. A su vez, los programas de inclusión en DeAcero hacen especial énfasis en el liderazgo ejercido por mujeres en la empresa.

Cabe destacar que, a pesar de la pandemia, la empresa mantuvo su plantilla sin realizar ajustes.

En cuestiones sociales se organizan clubes deportivos así como beneficios comerciales en algunas compras y servicios, además de premiar a los hijos de los empleados mediante becas. También se integra a toda la familia a actividades de aprendizaje, talleres de manualidades,

finanzas y otras habilidades.

“La importancia que le damos a nuestra cultura de trabajo, ambiente de una gran familia y satisfacción laboral son temas clave en las consultas que hacemos para obtener retroalimentación de los colaboradores y tomar acciones en pro de ello”, señaló el ejecutivo.

SUSTENTABILIDAD DENTRO Y FUERA DE LA EMPRESA

Los esfuerzos por parte de DeAcero en su contribución a la sociedad trascienden, y por mucho, el aspecto comercial y de negocio. DeAcero es el mayor reciclador de México. Toda su materia prima proviene de acero reciclado, del cual se procesan más de tres millones de toneladas al año. DeAcero es también el primer proveedor de acero en México cuyos productos están certificados de acuerdo con los estándares de construcción LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental). Además, el total del agua consumida por DeAcero en sus procesos productivos es reutilizada, mientras que el 98% de residuos generados en estos procesos son aprovechados en otras industrias.

Por su parte, la Fundación DeAcero ha establecido vínculos entre la empresa y la comunidad mediante programas enfocados a temas sociales, de salud y educación. Por sí misma y en conjunto con otras organizaciones civiles, la Fundación DeAcero ha contribuido a objetivos de la Agenda 2030 de Desarrollo Sustentable aprobada por la ONU (Organización de las Naciones Unidas) mediante 10 proyectos enfocados a erradicar la pobreza, 12 para eliminar el hambre, 39 enfocados a salud y bienestar y 25 a educación de calidad; 3 dedicados a igualdad de género, 7 a trabajo digno y 18 a reducción de desigualdades. También apoya 2 proyectos sobre producción y consumo responsables, 1 proyecto de acción por el clima, 4 respecto a la paz e instituciones sólidas y 101 alianzas para lograr objetivos clave de ayuda.

RETOS: UNA RED QUE INCREMENTE EL VALOR OFRECIDO AL CLIENTE

Las condiciones de los mercados actuales presentan al comercio en general una serie de desafíos como la volatilidad del mercado, posibles bloqueos y contratiempos. Ante

todo esto, DeAcero se plantea los siguientes cuatro objetivos:

- **Integrar y alinear** la cadena de valor con enfoque al cliente. Esto implica agilizar la cadena de suministro habilitando tecnología para alinearla y controlarla articulando todos los eslabones de esta cadena, estableciendo una red omnicanal flexible. El resultado es una red logística integral que se convierte en un factor de diferenciación importante.
- **Contar** con mecanismos de colaboración y gestión enfocados a la generación de resultados de negocio mediante políticas en línea con las expectativas comerciales y de servicio, que aprovecha puntos logísticos para ofrecer un amplio portafolio con paquetes y soluciones personalizables a cada segmento.
- **Aumentar** la digitalización en los procesos clave de la empresa, como el comercio electrónico, a través de plataformas que brinden mayor cercanía con los clientes.
- **Desarrollar** competencias técnicas, personales y del conocimiento del negocio de todos los involucrados para garantizar

Desde que Raúl inició DeAcero Logistics, esta empresa ha experimentado un crecimiento del 110% anual con base en su filosofía de poner a sus clientes y proveedores primero, dar prioridad al servicio, agregar valor a su cadena completa, y generar sinergias que optimizan el uso de recursos disponibles dentro y fuera de la compañía



FUNDACIÓN:

1952

(DeAcero Logistics, 2016)

INDUSTRIA:

**Producción y
comercialización
de acero, Servicios
Logísticos**

PÁGINA WEB:

**www.deacero.com
www.dalogistics.com**

el correcto desempeño de sus funciones y un enfoque que agrega valor a nuestros clientes, nuestra cadena de valor integral y nuestra empresa.

“Buscamos abarcar los eslabones de la cadena de suministro de manera integral, desde los proveedores, instalaciones de producción, los almacenes, distribuidores y lo más importante, nuestros clientes. Estamos convencidos de que un enfoque más allá del costo, una alineación y colaboración interna entre nuestras áreas funcionales, y una alineación externa y cercanía con nuestros clientes a través de un pensamiento ‘outside’ in es la estrategia correcta”, finalizó Raúl Gutiérrez Durán, Director de Cadena de Suministro Global de Grupo DeAcero y Director General de DeAcero Logistics.

PETROPERÚ

toma el camino indicado para competir globalmente

Las condiciones locales del mercado del combustible han exigido a PETROPERÚ llegar a un nivel de eficiencia en sus operaciones y dirección que le han llevado a convertirse la empresa más importante no sólo en el sector energético de hidrocarburos, sino en todo el país

Escrito por

Mateo Rafael Tablado

Producido por

Jassen Pintado

Entrevistado

Carlos Barrientos,
Gerente General de PETROPERÚ





El mercado de hidrocarburos y el sector energía en Perú es sumamente complejo no sólo por el nivel de competencia tanto a nivel internacional como en el mercado doméstico, sino también por la evolución en cuestiones de producción y estándares, entre otros aspectos. En medio de este escenario, PETROPERÚ emerge con liderazgo en la importación y comercialización de combustibles como la empresa más importante y productiva de su país.

El 2019 llevó a PETROPERÚ a obtener una participación de mercado del 44% en el rubro de combustibles líquidos a nivel nacional, alcanzando un EBITDA* de US\$394 millones, más del doble de esos mismos ingresos respecto a 2018, reportando una utilidad neta de US\$171 millones. Para alcanzar estas cifras, la empresa ha optimizado costos en adquisición

de materia prima y otros productos, además de reducir gastos, entre otros factores. Su contribución al Estado peruano alcanzó los US\$1,593 millones.

La competencia de PETROPERÚ también ha llevado a la compañía a tomar acciones como la optimización de su oferta en las estaciones de servicio afiliadas a la estatal, así como un nuevo posicionamiento de marca.

“Un factor importante que encontré al asumir la gestión fue el ingreso al mercado nacional de actores de peso internacional. La recuperación económica de la compañía implica su modernización para enfrentar este desafío”, señaló Carlos Barrientos, gerente general de PETROPERÚ.

***EBITDA** (acrónimo del inglés *Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization*): ingresos antes de restar intereses por la deuda contraída, impuestos y depreciaciones.

“Un factor que encontré fue el ingreso al mercado nacional de actores de peso internacional.

**LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA DE LA
COMPAÑÍA IMPLICA SU MODERNIZACIÓN
para enfrentar este desafío”**

- Carlos Barrientos, Gerente
General de PETROPERÚ



LIDERAZGO PARA COMPETIR CON LOS GRANDES DEL SECTOR PRIVADO

Carlos Barrientos asumió la gerencia de PETROPERÚ en agosto de 2019. Previo a su nombramiento ejerció en diversos rubros del sector privado como la logística, la comercialización de maquinaria industrial, la consultoría y otros, donde adquirió prestigio y experiencia para ser designado a la dirección de PETROPERÚ. Barrientos se graduó como administrador de empresas en la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde también obtuvo la Maestría en Administración Estratégica de Empresas. Entre sus posgrados destacan el curso en Liderazgo en Crecimiento y Rentabilidad de la escuela de negocios Kenan Flager, de la Universidad de Carolina del Norte (EEUU), así como su participación del programa gerencial ejecutivo “CEO” de la Escuela Gerencial Kellogg, en la Universidad del Noroeste (también en EEUU).

“Ser gerente general en PETROPERÚ es uno de mis mayores retos profesionales al tratarse de la primera empresa del país y la cual está en constante transformación hacia convertirse en una compañía de clase mundial”, comentó Barrientos.

EL GRAN DESAFÍO: REFINERÍA DE TALARA

Los trabajos llevados a cabo en la Refinería de Talara -concluidos a más del 90% para fines de 2020- son liderados por los contratistas Consorcio Cobra, así como Técnicas Reunidas, ambos con amplia experiencia internacional que se extiende a plantas industriales y otras refinerías. La planta de Talara, cuyas operaciones hicieron un alto a partir de enero de 2020 con motivo de la fase final del trabajo en las nuevas instalaciones, estará sujeta a una serie de mejoras en diversos aspectos:

- Mayor aprovechamiento de materia prima. En Talara se introducirá el flexicoking, tecnología de última generación que permitirá procesar materia de poco valor para convertirse en combustibles valiosos y más amigables con el medio ambiente, haciendo de Talara una de siete refinerías en el mundo capaces de hacer este proceso.
- Aumento de capacidad. La nueva refinería de Talara cuenta con 16 unidades de proceso y cinco plantas auxiliares, lo cual aumenta la capacidad de producción

Refinería Talara



a 95,000 barriles diarios de combustible, mientras que el máximo de la planta anterior eran 65,000 barriles al día.

- Sustentabilidad y menor impacto ambiental. En la nueva planta de Talara -la cual generará su propia energía para funcionar- se eliminará la cantidad de azufre en los combustibles a menos de 50 partes por millón, obteniendo ácido sulfúrico

a partir del azufre removido.

- Salud. Esta desulfurización de combustibles impactará al medio ambiente disminuyendo enfermedades respiratorias, estimando el ahorro en gastos de salud en un monto cercano a los US\$300 millones anuales destinados al tratamiento de enfermedades respiratorias en la población peruana.

“PETROPERÚ
está en constante transformación
hacia convertirse en una
**COMPAÑÍA DE CLASE
MUNDIAL”**



- Carlos Barrientos,
Gerente General de
PETROPERÚ

Otra gran ventaja será contar con capacidad para procesar crudos pesados extraídos desde la amazonia peruana, estimulando el interés de inversión en nuevos lotes petroleros en la selva del país, además de aprovechar más el Oleoducto Norperuano.

“La nueva refinería tiene un valor estratégico para la industria petrolera. A mediano plazo existe la posibilidad de transportar crudos ecuatorianos y procesar esta producción en la nueva refinería, lo cual genera sinergias a nivel nacional y eventualmente regional”, añadió el gerente general.

Alcanzar estándares globales al más alto nivel no sólo es el objetivo de las obras llevadas a cabo en las instalaciones de Talara, sino que es también la forma en que se ha planeado y ejecutado este proyecto, a concluirse en noviembre

de 2021, considerando que en estos procesos no se han producido accidentes fatales ni que generen discapacidad alguna al dirigir a cerca de 7,000 trabajadores con eficientes medidas de seguridad industrial contando con 190 profesionales de la salud en este proyecto.

PROVEEDORES DE CLASE MUNDIAL PARA EMPRESAS DE ESTÁNDARES GLOBALES

La magnitud y alcance de las operaciones de PETROPERÚ demandan trabajar con recursos del nivel requerido; por ello se trabaja con licencias de tecnología de las principales compañías a nivel global en la industria, los manejos financieros son asesorados por bancos y financieras de prestigio internacional. Las gestiones sociales son coordinadas por la misma empresa entre proveedores especializados y sectores estatales.

“Tales apoyos y asesorías de primer nivel no serían viables si no tuvieran como contraparte en la empresa personal capacitado y con experiencia para sacar provecho del conocimiento que recibimos en todos los procesos tecnológicos, empresariales y sociales en los que estamos involucrados”, declaró Barrientos.

APOYO TECNOLÓGICO EN TODOS LOS FRENTE

La agilización de procesos mediante recursos tecnológicos está en una continua evolución en PETROPERÚ. A recursos como el SAP se unen la mesa de partes virtual; los procesos administrativos se agilizan mediante firma

El Oleoducto Norperuano traslada crudo desde la selva amazónica hasta la costa norte de Perú

MANTENIMIENTO DE PLANTAS INDUSTRIALES.

www.vilocru.com |  

Reparaciones, Fabricaciones,
Montajes Electromecánicos,
Limpieza Industrial, Arenado y
Pintado Industrial, Mantenimiento
Flotas Pesada y Liviana, Servicio
de Mantenimiento en Paradas
de Planta.



Perfil de Proveedor

**Número de Empleados:**

192 trabajadores

Año Establecido:

12/11/2016

Tipo de Industria:

Mantenimiento Plantas Industriales.
Reparaciones, Fabricaciones, Montajes
Electromecánicos, Limpieza Industrial,
Pintado Industrial, Mantenimiento
Flotas Pesada y Liviana.

Servicio Principal:

Mantenimiento de plantas industriales.

Proyectos recientes:

SERVICIO DE REPARACION DE 35
ANOMALIAS POR PERDIDA DE ESPESOR Y 01
BOLLADURA DETECTADA CON EL RASPATUBO
INSTRUMENTADO (LIN SCAN) EN EL TRAMO
II DEL ONP (OLEODUCTO NORPERUANO)

- SERVICIO PARA RETIRAR
INTERFERENCIAS OPERATIVAS EN LAS
UNIDADES AUXILIARES, TRABAJOS
COMPLEMENTARIOS Y DEL PMRT (PROYECTO
DE MODERNIZACION REFINERIA TALARA).

Presidente:

Víctor Arturo Cruz Vásquez
- Gerente General

Página web:

www.vilocru.com

digital y el sistema de trámite documentario electrónico, optimizando interacciones con proveedores, clientes y ciudadanos, además de brindar soporte a políticas de transparencia, integridad y Buen Gobierno Corporativo.

En el tema de operaciones también las plantas y terminales en todo Perú están pasando por el proceso de transformación digital. Y como impulso más reciente en esta tendencia, la pandemia global ha dado pie al teletrabajo por parte de un sector importante del personal administrativo.

LA PANDEMIA COVID19 Y CÓMO HA SIDO CONTRARRESTADA

El mercado de los hidrocarburos a nivel global está, como muchos otros, sujeto al acontecer de diversos actores de acuerdo a su preponderancia. Si bien desde antes de 2019 diversos factores impactaron el precio del petróleo hacia una caída, la planeación y operaciones de PETROPERÚ rebasaron las expectativas pactadas para dicho período, permitiendo ser optimistas respecto a 2020.

La pandemia y sus cuarentenas paralizaron en gran medida la economía

mundial, haciendo caer la demanda de combustible, y con ello el precio del petróleo, haciendo que el crudo fuese almacenado tanto en tierra como en buques tanque, experimentando un detrimento del 70% en las ventas para PETROPERÚ.

No obstante de estas condiciones, PETROPERÚ cumplió como servicio esencial y no dejó de producir, respondiendo así a clientes mayoristas como en sus estaciones de servicio.

En cuestiones sanitarias, además de

dotar al personal de los insumos necesarios para evitar contagios y la realización de pruebas, también se desarrollan campañas informativas al respecto y se amplió la cobertura del seguro médico para garantizar la atención de esta enfermedad.

“Esto ha permitido que la compañía haya tenido un papel fundamental en los meses iniciales de la pandemia y que en la actualidad tenga un rol importante en la reactivación económica del país. Esto es un logro de todos”, señaló el directivo.

Nuevo Hospital Modular COVID-19 para Talara





REORIENTANDO LOS VÍNCULOS DE LA COMUNIDAD HACIA LAS PRIORIDADES

Con presencia a través del territorio peruano mediante refinерías, plantas, estaciones de servicio y el Oleoducto Norperuano, es vasto el contacto que tiene PETROPERÚ con distintas comunidades como los proyectos que ha llevado a cabo con estas. Sin embargo, la emergencia de la pandemia ha hecho que la empresa recurra a un nuevo enfoque en estos esfuerzos hacia el combate al COVID19 en las zonas donde tiene presencia.

En Talara se entregará un hospital

modular que contará con toda clase de avances tecnológicos, incluyendo equipo especializado para tratamiento del virus como ventiladores pulmonares, desfibriladores y otros dispositivos, capaz de albergar a 45 pacientes, entre moderados y graves, además de donar una ambulancia. El hospital será operado por EsSalud, el organismo de seguridad social en salud para Perú, el cual no limita la atención sólo a pacientes asegurados.

Además de este esfuerzo, se han donado consumibles de bioseguridad y kits de pruebas, además de involucrar



a proveedores y otras compañías petroleras a contribuir con donaciones en especie. La ayuda brindada durante la emergencia se suma a las 3,500 atenciones médicas anuales para población vulnerable y a campañas contra enfermedades como el dengue, zika y chikungunya.

En zonas de Talara, Iquitos, Ilo, Pucallpa, Villa Salvador y las comunidades cercanas al Oleoducto Norperuano

“La nueva refinería tiene un valor estratégico para la industria petrolera. GENERA SINERGIAS A NIVEL NACIONAL y eventualmente regional”

- Carlos Barrientos, Gerente General de PETROPERÚ

se donaron productos no perecederos en los inicios de la emergencia. Otras poblaciones beneficiadas con atención médica y otros insumos médicos incluyen las regiones de Amazonas y Loreto, y la provincia de Datem del Marañón.

Se espera que conforme se llegue a un mayor control de la pandemia sean reanudados otros proyectos ya establecidos de gestión social con más de 100 comunidades cercanas al oleoducto y en otras poblaciones y comunidades nativas.



NUEVOS HORIZONTES EN EL SECTOR ENERGÍA

PETROPERÚ ha tomado los pasos para lograr un desempeño exitoso en la futura explotación del lote 64 del mapa petrolero de Perú. Para 2021 iniciarán operaciones en el lote 192, para el cual se colaborará en asociación con entidades de la

iniciativa privada. El Oleoducto Norperuano también está sujeto a modernizaciones y mejoras en su infraestructura para seguir desempeñando exitosamente su función como la más importante vía de transporte de crudo en el país, desde la selva hasta el terminal de Bayovar.

El liderazgo de PETROPERÚ ha llevado a la empresa a ser el actor principal en un mercado competido incluso por compañías de alcance global





PETROPERÚ cuenta con los mejores proveedores de tecnología de la información para la digitalización de diferentes procesos

PETROPERÚ explora también las posibilidades a largo plazo respecto a considerar la infraestructura con la que cuenta hoy para incursionar en energías renovables, como la eólica y fotovoltaica, para -en un principio- aprovecharlas dentro de sus propias operaciones y en un momento dado asociarse también para su

desarrollo. Esta, sin duda, puede resultar en una estrategia maestra, considerando posibles afectaciones futuras en los mercados de energías no renovables, de manera que las altas y bajas en los precios de combustibles no afecten la capacidad de seguir brindando el suministro de energía al país entero.

“ESTAMOS EMPEÑADOS EN ACELERAR LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA. En esto todos estamos comprometidos como empresa y como país”

- Carlos Barrientos, Gerente General de PETROPERÚ

REACTIVACIÓN ECONÓMICA Y RECUPERACIÓN

Después de mediados de 2020 tanto Perú como otros mercados reactivaron paulatinamente su economía. El precio del crudo experimenta una recuperación gradual y PETROPERÚ retomará otros proyectos ya iniciados como la construcción de plantas en las localidades de Ilo, Pasco y Madre de Dios, y a nivel exportaciones se firmó ya un acuerdo para vender combustibles a Bolivia.

Del escenario vivido a partir de mediados de marzo, que disminuyó las ventas de combustible, a partir de junio

se incrementaron las mismas hasta en un 65%, proyectando al cierre de 2020 un 92% de recuperación. Se han hecho ajustes necesarios reduciendo más de US\$120 millones en gastos de capital y US\$287 millones en gastos operativos.

“Estamos empeñados en acelerar la reactivación económica manteniendo estrictos protocolos de seguridad en todas nuestras operaciones. En esto todos estamos comprometidos como empresa y como país”, finalizó Carlos Barrientos, gerente general de PETROPERÚ.



GEOTECNIA Y TRABAJO ESPECIALIZADO CON SÓLIDO RESPALDO GLOBAL

La amplia presencia en Centroamérica por parte de Rodio Swissboring brinda a la región un excelente aliado a los sectores de construcción civil y energía para tareas especializadas en subsuelo, obra marítima y túneles





Rodío Swissboring 60 años LATAM

Escrito por
Mateo Rafael Tablado

Producido por
Jassen Pintado

Entrevistado
Ing. Federico Rosenberg,
director general

Rodio Swissboring fue fundada hace más de 60 años en El Salvador como la Swissboring Overseas Crp. Ltd. Sus antecedentes se remontan a la década de los 1930s en Zurich, Suiza. Tras las primeras obras realizadas en El Salvador, la sede de la empresa es trasladada a Guatemala en 1970, y con el paso del tiempo se amplió la presencia mediante oficinas en los demás países de Centroamérica.

Entrado el siglo XXI, la compañía atravesó varios cambios en cuestión de accionistas, de manera que a partir de 2015 Rodio Swissboring pertenece 100% a Soletanche Bachy, aportando al liderazgo del grupo francés en obras de geotecnia y minería, obras marinas, y obra civil especializada.

“Desde nuestros inicios hemos participado en distintas etapas de la construcción de la mayoría de las principales obras de infraestructura de la región”, comentó el Ing. Federico

Rosenberg, director general de Rodio Swissboring en Centroamérica, empresa que también se ha involucrado en proyectos fuera de la región, en países como Ecuador, México y República Dominicana.

Rosenberg es geólogo e ingeniero civil graduado de la Universidad de Texas A&M (EEUU). “Tengo 30 años de formar parte del grupo, habiendo iniciado mis labores en España y luego pasando por distintos puestos desde ingeniero de obra, responsable de maquinaria, director de producción, gerencia de Guatemala y ahora director general regional, puesto que ocupo desde hace aproximadamente diez años”, señaló Rosenberg.

PRESENCIA MEDIANTE IMPORTANTES OBRAS EN LA REGIÓN

La participación de Rodio Swissboring en todo el mercado centroamericano a lo largo de los años ha tenido lugar tanto en proyectos para el sector público como para la



- Federico Rosenberg,
director general de
Rodio Swissboring
Centroamérica

“Hemos participado **en la mayoría** de las principales obras de infraestructura de la región”

iniciativa privada dentro de un mercado que, así como comparte determinados rasgos, también presenta condiciones diversas y en evolución constante que exigen adaptación y versatilidad.

“Para mantenernos a la vanguardia del mercado, tenemos como punto clave enfocarnos en las necesidades de nuestros clientes, brindando en la medida de lo posible soluciones



VITSA

INFRAESTRUCTURA



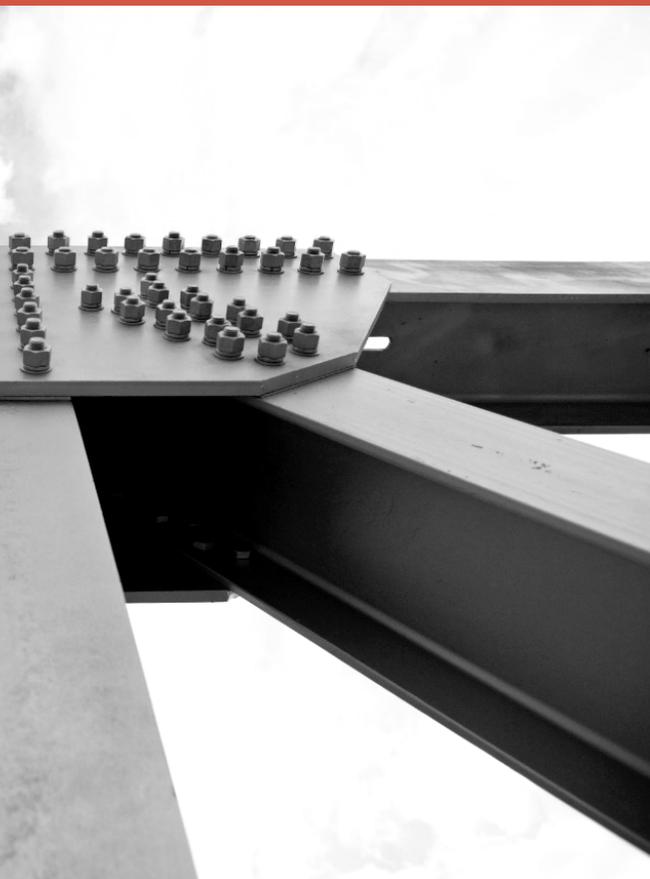
Somos un grupo de inversionistas concedores del sector de infraestructuras que creemos en las bases sólidas de formación de VITSA, por lo que depositamos nuestra confianza en un servicio con el claro objetivo de desarrollar y construir con vínculos nobles para que esa construcción sea de gran valor y para siempre.

Somos una empresa de bases solidas para poder responder a grandes desafíos, porque entendimos que se puede creer en una infraestructura a la altura de las exigencias actuales.

Infraestructuras tan bien hechas, que duran para siempre.

Visítanos en: vitsa.co

Todo lo que
construimos es
para siempre



Síguenos en: [YouTube](#) [in](#) [f](#)

Perfil de Proveedor



Número de Empleados: +50

Año Establecido: 05/10/2004

Tipo de Industria: Construcción

Servicio Principal:

Constructora de puentes con especialidad en lanzamiento de superestructuras de configuración mixta.

Proyectos recientes:

Superestructura PUENTE 15- VAS. El proyecto consiste en la planificación de la ingeniería y construcción del puente. Alcance, montaje, transporte de las piezas, lanzamiento de la superestructura y aseguramiento de la maquila. La tipología del "PUENTE 15", objeto de este contrato, es de tres (3) luces de cincuenta y uno (51), cincuenta (50) y sesenta (60) metros, el trazado de planta es curvo en toda su longitud, siguiendo una alineación circular de radio de ciento cuarenta y ocho (148) metros con una pendiente longitudinal constante de tres punto quince por ciento (3.15%) ascendente desde el estribo identificado con el número uno (1) al estribo número dos (2). La sección transversal dispone de un peralte de siete punto seis por ciento (7.6%) encontrándose diseñadas para ser lanzadas desde una plataforma hasta su posición final. Peso total 1490 toneladas.

Presidente: Alfredo Fernandez Valenzuela – Gerente General

Página web: www.vitsa.co

innovadoras”, declaró el director general.

Para tener una idea de la magnitud de las obras en que ha participado Rodio Swissboring, hay que mencionar tan sólo en Panamá su participación en la reciente ampliación del canal y su tercer juego de esclusas, la cimentación del tercer puente sobre el canal, así como

trabajos en la Línea 1 del Metro en la capital panameña; en San José de Costa Rica se llevó a cabo la excavación y protección de los sótanos del edificio de la Asamblea Legislativa; en Tegucigalpa, Honduras se realizó la cimentación del nuevo Centro de Gobierno, además de la protección de taludes y cimentación de la nueva Embajada

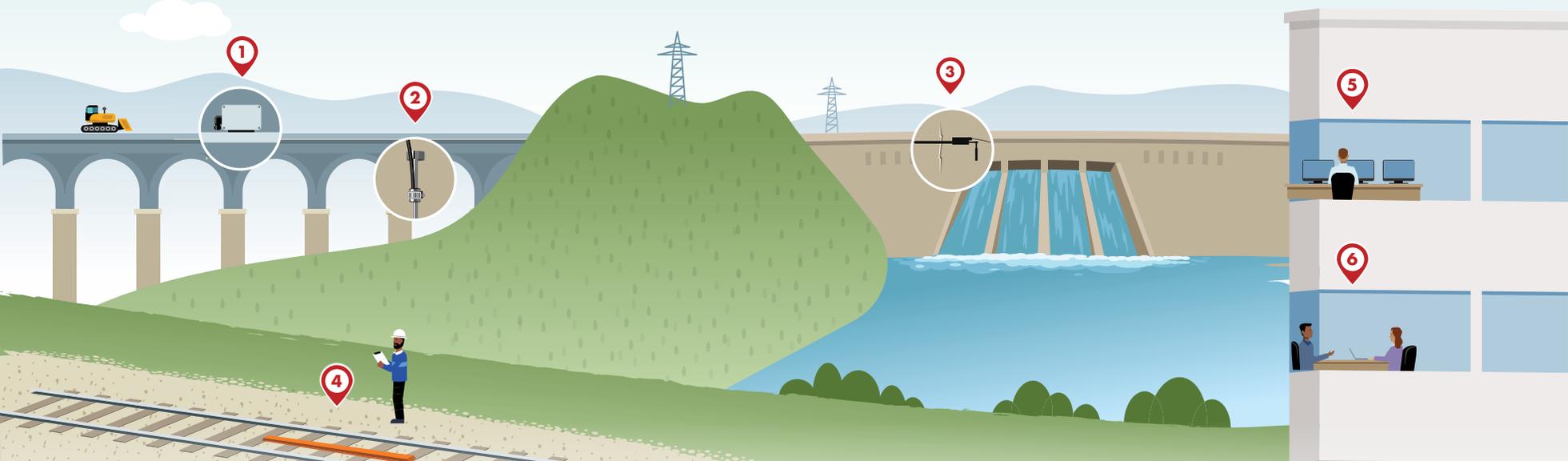
Bloques de anclajes activos y puntales en edificios Quo y Granat, proyecto en la Ciudad de Guatemala

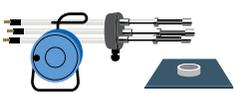
de Estados Unidos en la capital hondureña, proceso que también se llevó a cabo para la misma sede en Guatemala, con ambas sedes diplomáticas actualmente en proceso de construcción.

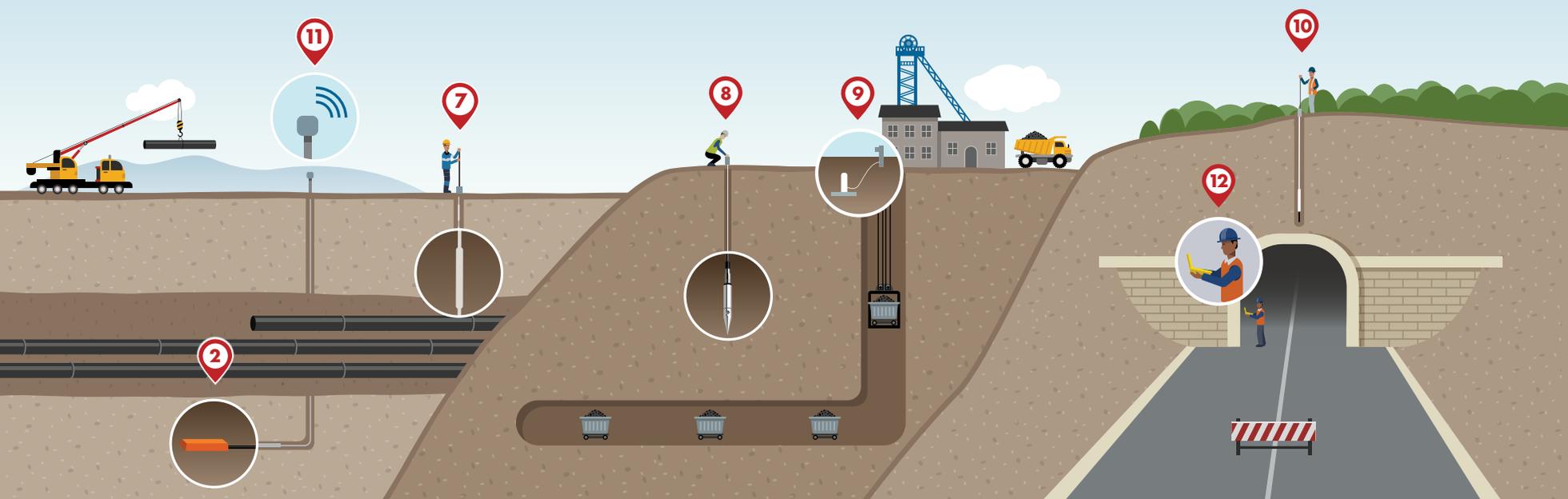
PROCEDIMIENTOS DE VANGUARDIA

Rodio Swissboring ha integrado a sus operaciones en la región una serie de servicios apoyados por

nuevas tecnologías, entre ellos destaca la Mejora de Terrenos, algo prácticamente nuevo en Centroamérica, convirtiéndose en un proceso básico para terrenos complejos, adaptando la técnica a utilizar según las condiciones. Para este servicio especializado Rodio Swissboring cuenta con el apoyo de MENARD, compañía del mismo grupo



<p>1 Tilt Meters</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ EL Tiltmeter ▶ MEMS Tiltmeter ▶ Wireless Tiltmeter 	<p>2 Strain Gauges</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Spot Weldable SG ▶ Arc Weldable SG ▶ Embedment SG 	<p>3 Crack Meters</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ VW Crackmeter ▶ 3D Crackmeter 	<p>4 Track Monitoring</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Settlement and Twist ▶ Monitoring for Rail 	<p>5 Monitoring Software</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ ATLAS 	<p>6 Custom Solutions</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Custom Campbell Scientific Datalogger System 
<p>7 Inclinerometers</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Inclinerometer Casing ▶ GeoFlex ▶ Digitilt AT System ▶ DigiPro2 Software 	<p>8 Piezometers</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ Borehole VW Piezometer ▶ Push-In VW Piezometer ▶ Standpipe Piezometer ▶ Water Level Indicator 	<p>9 Settlement Systems</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ VW Settlement Cell ▶ Borros Anchor 	<p>10 Extensometers</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ MPBX ▶ Magnet Extensometer ▶ Sondex 	<p>11 Wireless Dataloggers</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ GTecLink ▶ SlopeSense ▶ V-Logger 	<p>12 Field Readouts</p>  <ul style="list-style-type: none"> ▶ VW and EL/MEMS Recorders ▶ VW Analyzer 



Find out more - Contact your Latin America representative Ing. Rodolfo Saavedra: RSaavedra@dgeslope.com

de empresas y líder a nivel mundial en estos trabajos, para los cuales además se ha invertido en equipos de vanguardia idóneos para su ejecución.

Otras especialidades en que Rodio Swissboring incursiona también en Centroamérica es la construcción de túneles y microtúneles, para lo cual cuenta con el apoyo de BESSAC, también empresa hermana enfocada en este tipo de proyectos de utilidad para sectores como la minería, energía, transportes y obras públicas hidráulicas, por mencionar algunos.

PROVEEDORES: MÁS ALLÁ DEL TRATO COMERCIAL

El aspecto más destacado dentro de la cadena de suministro de Rodio Swissboring contempla a la maquinaria y herramientas de trabajo. Partiendo de la premisa de que la empresa participa en proyectos para llevar a cabo labores netamente especializadas dentro de ámbitos como la construcción, minería y para el sector energía, entre otros, la maquinaria y otros instrumentos utilizados son más de las veces piezas únicas con determinadas



Bloques de anclajes y soil nailing en la Vía Alternativa del Sur, Guatemala



Pilotes de cimentación del Puente Jiboa, El Salvador



Pilotes y tablaestacas, Esclusas Miraflores del Canal de Panamá



MÁS QUE CONCRETO

ES TENER UN ALIADO PARA HACER JUNTOS
PROYECTOS DE CALIDAD



EN LOS 60 AÑOS DE



RODIO SWISSBORING

hemos construido juntos grandes proyectos con la más
alta calidad y cumpliendo los más altos estándares
de seguridad.

☎ 1780 🌐 MIXTOLISTO.COM

📘 MixtoListoGuate 📺 Mixto Listo Guatemala 🌐 Mixto Listo Oficial

Perfil de Proveedor



Número de Empleados:

+450

Año Establecido:

1954

Tipo de Industria:

Mixto Listo pertenece a la Industria de la construcción, específicamente a la de producción y distribución de concreto premezclado.

Servicio Principal:

Empresa guatemalteca con más de 65 años de experiencia en la producción y distribución de concreto premezclado, junto con los servicios asociados a su colocación. Hemos estado presentes en la fundición de los proyectos más importantes de infraestructura, edificación y vivienda del país, así como en la fundición de miles de proyectos particulares. Contamos con más de 10 plantas de producción distribuidas estratégicamente en el país para atender toda clase de proyectos de fundición.

Proyectos recientes:

Participamos en la construcción de los proyectos más relevantes del país, tales como: Proyectos residenciales Fuentes del Valle Norte, Altos de San Nicolás, Portal San Isidro; proyectos de infraestructura como la Terminal de contenedores Quetzal o bien la nueva embajada de los Estados Unidos de America, entre otros.

Gerente de Unidad:

Ing. Astrid Pellecer

Página web:

www.mixtolisto.com

dimensiones y capacidades, de manera que Rodio Swissboring trabaja directamente con los fabricantes de estas unidades cooperando con las áreas de Investigación y Desarrollo, participando así del diseño y modificaciones al equipo para aplicaciones específicas requeridas.

“Lidiamos con el subsuelo, sus condiciones son cambiantes y siempre habrá alguna mejora o adaptación para adaptarnos a estas y optimizar rendimientos”, resumió al respecto el Ing. Rosenberg.

CONFORMANDO UNA RED GLOBAL DE APOYO MUTUO

La mencionada cooperación de empresas de Soletanche Bachy como BESSAC y MENARD, entre otras, con Rodio Swissboring representa la ventaja de formar parte de un sólido grupo con presencia internacional. Existe un soporte técnico, logístico y en recursos, además de contar con una amplia red de expertos que comparten experiencias, procesos y técnicas novedosas. Por su parte, la operación en Centroamérica de Rodio Swissboring posee un alto grado de




RODIO SWISSBORING

**CONCIENCIAR Y COMPARTIR
LOS RIESGOS MAYORES**

SEMANA
DE LA
SEGURIDAD
2020



especialización en temas de exploración minera y geotérmica, brindando también soporte a otras empresas del grupo.

“Tenemos un network muy bien montado, muchas de las empresas del grupo se han especializado en áreas específicas y sirven de apoyo a las demás”, comentó el ejecutivo.

Otra ventaja que brinda pertenecer a esta red de empresas es la capacitación especializada al personal, considerado un factor fundamental para el éxito de Rodio Swissboring.

“Regularmente enviamos personal a programas específicos o bien a formarse a otras empresas del grupo en áreas técnicas u operativas, abriendo así importantes oportunidades de desarrollo”, explicó Rosenberg.

EDUCACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, LOS VÍNCULOS CON LA COMUNIDAD

Rodio Swissboring enfoca sus esfuerzos de Responsabilidad Social Corporativa en programas relacionados con la educación, considerándola un factor fundamental para el desarrollo de cada país.

En otros proyectos, el grupo está



Centro comercial Rio del Este,
Rionegro – Colombia



PH-6 Puente Honda – Colombia



Q Office, Medellín – Colombia



**WE MAKE INFRASTRUCTURE
SAFER, STRONGER,
AND SMARTER.**

dywidaggroup.com | ventas.colombia@sistemasdywidag.com

desarrollando un plan de acción cuyo propósito fundamental es la reducción de su huella de carbono, situando su objetivo en que para el 2030 ésta disminuya en un 30%.

“Como política de grupo a nivel mundial, tenemos un compromiso muy importante con el medio ambiente, que cada vez tiene más peso en nuestra operación”, señaló el director general.

FUTURO: APUESTA A LA CONTINUIDAD DE LOS PROYECTOS

Las proyecciones hacia 2021 por parte de Rodio Swissboring prevén un año interesante. Existen diferentes proyectos -tanto en el sector público como para la iniciativa privada- que debieron parar o iniciar durante 2020 y que sin duda tendrán continuidad durante 2021, por lo que Rodio Swissboring seguirá participando

Perfil de Proveedor



Número de Empleados:

+ 1500

Año Establecido:

1865

Tipo de Industria:

Ofrecemos soluciones para la Infraestructura, Construcción Comercial y Residencial, servicios de monitoreo, mantenimiento y reparación

Servicio Principal:

Geotecnia. Sistemas de anclaje de roca y suelo para la estabilización del suelo y su infraestructura
Gestión de la vida útil. Trabajos de mantenimiento, esquemas de monitoreo e inspecciones robóticas para cada fase del proyecto.

Proyectos recientes:

Hidroeléctrica Chivor - Colombia. Suministro de 84 anclajes activos al terreno con barras DYWIDAG 47 con doble protección a la corrosión para la estabilización de taludes parcialmente sumergidos (1.775 m en total).

Presidente:

Matti Kuivalainen, Chief Executive Officer

Página web:

www.dywidaggroup.com/

“Como objetivo principal tenemos el de consolidarnos más y seguir incursionando en obras importantes”

- Federico Rosenberg,
director general de Rodio
Swissboring Centroamérica

en magnas obras de infraestructura para transportes, energía, minería, obra marítima y túneles -por mencionar algunas- por su cuenta y también con el apoyo de otras compañías de Soletanche Bachy.

“Vemos en el 2021 un año muy interesante y de retos. Como objetivo principal tenemos el de consolidarnos más en toda la zona y seguir incursionando como contratistas generales en obras importantes”, finalizó Federico Rosenberg, director general de Rodio Swissboring.



SUMMUM



SUMMUM

**CONTRIBUCIÓN
TOTAL EN *OIL & GAS*
Y MÁS ALLÁ, DESDE
AMÉRICA LATINA**



Escrito por
Mateo Rafael Tablado

Producido por
Jassen Pintado

Entrevistado
Daniel Lucio, Presidente
de Grupo Summum

Los servicios integrales de Summum van más allá del sector energético y de infraestructura, además de mejorar y ser más completos día con día. Y ya trasciende el terreno conquistado en Colombia, México y Perú

Desde mediados de 2016, Summum es la razón social y marca bajo la que opera este grupo Empresarial, en reemplazó de Tiger Companies. La empresa reúne antecedentes de exitosos esfuerzos desde hace más de 50 años tras una serie de fusiones, separaciones y adquisiciones y otros movimientos que responden a las transformaciones que han experimentado los negocios en el sector energía en América Latina a lo largo de todas estas décadas.

A través de sus dos divisiones, Summum Energy y Summum Projects, la empresa atiende en Colombia, México y Perú al sector energía con alta demanda en los subsectores de *oil & gas* y generación de energía, para una amplia gama de servicios;

y de igual manera brinda sus servicios de ingeniería a a otros sectores como la minería, infraestructura, construcción, por mencionar a algunos.

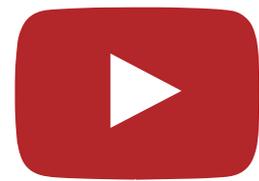
“Nos hemos preocupado por ser muy fuertes en nuestras líneas de negocio. Summum es una marca joven basada en compañías de mucha trayectoria; a pesar de ser una marca joven, ya es referente en el sector donde trabajamos en los tres países donde tenemos presencia”, comentó Daniel Lucio, Presidente.

Desde hace cinco años, el abogado Daniel Lucio conduce el grupo Summum (antes Tiger Companies). Lucio terminó su carrera de abogado

en la Universidad de La Sabana, para posteriormente especializarse en contratación en la Universidad del Rosario; y entre 2017 y 2019 concluyó su MBA (maestría en administración de empresas) por parte de la Universidad de Tulane de los Estados Unidos.

PRESENCIA SÓLIDA Y ESTRATÉGICA EN AMÉRICA LATINA

El cuartel general de Summum se ubica en Colombia, y el eficaz desempeño de la compañía la llevó a establecer sedes en México y Perú hace 10 años prestando algunas de sus líneas



**Una empresa que
conecta - Summum
¡Porque nosotros lo
hacemos mejor!**

Summum Energy y Summum Projects operan desde sus principales oficinas en Colombia y también se ha establecido en México y Perú

“SUMMUM ES UNA MARCA JOVEN BASADA EN COMPAÑÍAS DE MUCHA TRAYECTORIA, YA ES REFERENTE EN EL SECTOR DONDE TRABAJAMOS EN LOS PAÍSES DONDE TENEMOS PRESENCIA”

- Daniel Lucio, Presidente de Summum

de negocio, donde desde hace cinco se ofrecen todas las mismas líneas de negocio que operan en Colombia.

En el caso de Perú, la presencia en el país andino fue originalmente para involucrarse en un proyecto de refinerías que posteriormente derivó en la apertura de una oficina de este país, donde ya se cuenta con un portafolio de clientes más amplio, de igual manera en que en todas las sedes se ha trascendido de los trabajos meramente de ingeniería y

diseño, para pasar también a cada uno de los servicios como supervisión y monitoreo de operaciones, transporte de crudo y otras tareas *downstream, midstream* y *upstream*.

Esta presencia brinda a Summum ubicaciones estratégicas para estar al tanto del acontecer en los mercados energéticos de la región, además de que las interacciones entre las tres oficinas conforman una totalidad de ingenieros y expertos que supera los



El equipo material, sumado a la experiencia y habilidad del equipo humano llevan a Summum a tomar parte en importantes proyectos en Colombia y América Latina

1,200, de manera que cada operación -independientemente de donde se lleve a cabo- cuenta con el soporte localizado en las tres oficinas de Summum.

“Cuando contratas a Summum en México, hay un apoyo en Colombia y desde Perú, y así pasa en los otros países. Todo el equipo está enterado de los proyectos: se comparten experiencias, opiniones y contribuciones de personas que pueden aportar”, explicó el ejecutivo.

MÁS ALLÁ DE OIL & GAS SIN COMPROMETER PRESUPUESTOS

El sector energético difícilmente podría contar con un mejor aliado que Summum

Energy, su oferta en servicios integrales dentro del sector le permite involucrarse en cualquier fase de proyectos de gran envergadura, de manera que se han consolidado como referente en el sector, trabajando en los proyectos más importantes de Colombia en cuanto a montaje de instalaciones, producción, transporte y tratamiento del gas y del crudo.

Por su parte, Summum Projects y su unidad de ingeniería se ha involucrado no solamente en diferentes proyectos de energía no renovable, sino que también en años recientes a su equipo se han incorporado especialistas con experiencia internacional en megaproyectos de energías



Consultoría Organizacional

idear > innovar > transformar

Acelere la transformación digital de su empresa, mientras impulsa y potencializa la innovación en sus procesos de negocio.

En **Consultoría Organizacional** somos expertos en la implementación de soluciones tecnológicas.

¡Preparamos su compañía para enfrentar los retos actuales y futuros!

- Desarrollo e innovación con tecnologías emergentes
 - Robotización de procesos - RPA
 - BPO de nómina
- Soluciones de infraestructura en la nube
- Outsourcing de personal especializado en tecnología
- Licenciamiento, consultoría y soporte de soluciones SAP

• • •

www.consultoriaorganizacional.com
servicioalcliente@consultoriaorganizacional.com

Perfil de Proveedor


Número de Empleados:

165

Año Establecido:

2000

Tipo de Industria:

Servicios de Tecnología

Servicio Principal:

Proveedores de soluciones tecnológicas

Proyectos recientes:

Pendiente

Presidente:

Juan Carlos Arango, Gerente General

Página web:

www.consultoriaorganizacional.com

renovables, un nuevo mercado para Summum Projects.

Un aspecto que distingue a Summum es su iniciativa para proponer soluciones más allá de lo detallado inicialmente en un contrato que se sigue al pie de la letra. Summum trabaja llegando a una comprensión de la totalidad de cada proyecto, entendiendo cada una de sus partes, de manera que detecta puntos en los que con determinados ajustes es posible optimizar cada operación.

“Hemos apostado fuerte en la unidad de ingeniería en las supervisiones, estar en el día a día de los proyectos, supervisar, de lado de gerenciar. En ese nivel también nos hemos ganado un puesto importante”, compartió Lucio.

Summum cumple con estándares a nivel mundial dentro de los sectores en los que opera, situándose al nivel de las cinco compañías más grandes del mundo respecto a la categoría, eficiencia y seguridad de sus operaciones, brindando un valor agregado al cliente con precios más competitivos.

“TODO EL EQUIPO ESTÁ ENTERADO DE LOS PROYECTOS: SE COMPARTEN EXPERIENCIAS, OPINIONES Y CONTRIBUCIONES DE PERSONAS QUE PUEDEN APORTAR”

A LA VANGUARDIA DE LA TECNOLOGÍA Y SOLUCIONES DIGITALES

Summum cuenta con activos de diferente clase como soporte para la producción petrolera, renovando constantemente su línea de equipos.

Al de por sí completo inventario de Summum, se integra a su portafolio la *Rapid Service Unit*, un auxiliar ideal para trabajo en subsuelo, contemplando más adelante conformar una flota completa de estas unidades.

En cuanto a tecnología de la información, Summum se apoya de software de vanguardia para prestar sus servicios, siendo un estándar de la compañía el trabajar con lo más reciente en tecnología.

SUMMUM INNOVA Y LA RIQUEZA DE LOS DATOS

La integración de este nuevo equipo capaz de registrar datos, la interpretación y análisis de estos para crear soluciones que entreguen un mejor producto, y el software que soporta estas tareas corre a cargo de Summum Innova.

Desde haberse establecido a principios de 2019, esta área ya ha dado resultados



- Daniel Lucio,
Presidente de
Summum

El excelente trabajo de Summum brinda ahora la posibilidad de ir más allá de sus zonas de operación para incursionar en nuevos mercados en América Latina, Canadá y Estados Unidos

en procesos al interior de la compañía, entregando a clientes información derivada del big data.

Se suman a estos recursos una serie de aplicaciones capaces de reportar información precisa a clientes en tiempo real.

“Summum Innova es una nueva área a cargo de gestionar, incentivar y generar toda la innovación en la organización. La idea es generar metas a corto plazo, incentivar a las personas a que propongan nuevas y mejores formas de operar a través de herramientas y procesos de generación propia y cogeneración que redunden en un valor agregado para nuestro cliente. Quienes trabajan día a día en los proyectos están generando ideas y oportunidades”, resumió el director general.

LA IMPORTANCIA DE LA CAPACITACIÓN

El desarrollo de la mano de obra es un aspecto muy importante en Summum. En esta área se plantean objetivos importantes y se establecen programas elaborados debidamente. El portafolio de actualizaciones y entrenamientos es amplio





Somos una empresa Colombiana con más de **40 años** de experiencia suministrando equipos y herramientas de la más alta calidad para montajes y mantenimiento industriales.



y también las herramientas y formas para impartir las capacitaciones.

En determinadas áreas, la compañía detecta talentos destacados en ciertas labores, quienes son asignados a enseñar a sus compañeros estas habilidades. Las capacitaciones por parte de empleados experimentados gozan de amplia aceptación, por lo que estos programas

han tenido continuidad a lo largo de los años.

Las horas de capacitación por hombre son uno de los objetivos fijos en este tema. En 2019 Summum acumuló 21,000 horas de capacitación, lo cual significó un aumento de 41% en relación a 2018. La empresa obtiene y ofrece los recursos necesarios para entrenamientos individuales debidamente segmentados en temas y capítulos.

NUEVOS TERRITORIOS EN LA MIRA

Se considera que Colombia, México y Perú son todavía territorios que ofrecen un amplio mercado para Summum, no obstante, Latinoamérica y Norteamérica están siempre en el radar. El especial interés en los mercados de Estados Unidos y Canadá surge a partir de trabajos realizados ya en estos territorios que han resultado exitosos, de manera que se mantiene un trato constante con los clientes, detectando oportunidades para Summum Projects, la unidad de ingeniería del grupo.

Centroamérica y el Caribe se considera también un territorio atractivo para Summum, con su importante desarrollo en el sector de *oil & gas*, así como Ecuador, entre otros, sin descuidar los mercados donde ya está posicionada la empresa.

“Hoy estamos en los



Summum Projects y sus expertos son capaces de contribuir a otros sectores, como el de infraestructura, por ejemplo

mercados en los que estamos y mirando con interés lo que pasa en Norteamérica, es un mercado al que podemos agregar mucho valor. Y mirando también lo que pasa en Ecuador, Centroamérica, Bolivia, Argentina y el Caribe”, detalló Lucio.

RESULTADOS POSITIVOS NO OBSTANTE UNA EMERGENCIA GLOBAL

Como es bien sabido, el 2020 trajo al panorama global una serie de interrogantes, considerando las condiciones generadas por el COVID19, de manera que a nivel general hubo



SUMMUM ENERGY

Summum Energy trasciende el trabajo para el sector oil & gas al incursionar también en la obtención de energías renovables

“LA IDEA ES GENERAR METAS A CORTO PLAZO, INCENTIVAR A LAS PERSONAS. QUIENES TRABAJAN DÍA A DÍA EN LOS PROYECTOS ESTÁN GENERANDO IDEAS Y OPORTUNIDADES”

- Daniel Lucio, Presidente de Summum

que reajustar incluso objetivos.

Las expectativas de crecimiento para Summum en ingresos y rentabilidad eran altas tras un magnífico 2019 que reportó US\$130 millones en

ventas, siendo el mejor año de los últimos diez. Sin embargo, en el 2020 la industria de hidrocarburos se vio afectada por la demanda y precios a la baja. La compañía supo

readaptar sus metas de manera que enfrenta un cierre de año fuerte en el tema financiero y con rentabilidad a doble dígito.

“Eso ya quedó atrás, estamos en buena posición; tuvimos que parar un poco, ajustar y seguir adelante”, expresó el ejecutivo.

UN FUTURO CON EXCELENTES POSIBILIDADES

El 2021 trae mejores expectativas para Summum en distintos aspectos. El crecimiento de ventas se prevé entre un 15% y 20%. Y más allá de los números, la posibilidad de involucrarse en proyectos importantes brinda un gran impulso para el futuro:

- Posibilidad de más proyectos en Estados Unidos y Canadá.
- Estar en fase final de licitaciones para participar en una planta de etanol de segunda generación en Norteamérica,

entre otros proyectos de energía no convencional-, así como en la fase final del proyecto de hidrocarburos más grande de América Latina, que es la modernización de la refinería en Talara, Perú.

- Participación en un proyecto portuario de almacenamiento y transporte de hidrocarburos vía oleoductos y planta generadora de energía de lado del Pacífico colombiano.
- Aumentar la fuerza laboral de 1,300 empleados hasta entre 1,500 y 1,600 durante 2021.

“Los últimos cuatro años nos hemos proyectado a cumplir con el objetivo que nos trazamos para los últimos cinco: fortalecer las líneas de negocios en los tres países donde operamos y mejorar nuestra rentabilidad de manera significativa año tras año”, finalizó Daniel Lucio.

FUNDACIÓN:

1992

NÚMERO DE EMPLEADOS:

1,300

INDUSTRIA:

ENERGÍA


SUMMUM





SANTOS INDUSTRIA

Expresión material del ingenio e innovación

Escrito por
Mateo Rafael Tablado

Producido por
David Alarcon

Entrevistado
Lic. Delmy Romero,
Gerente General de
Santos Industria S.A.

El desarrollo de infraestructura y construcción en Honduras cuenta con Santos Industria como su gran aliado en concreto, prefabricados, bloques y triturados. Calidad desde los cimientos hasta la altura

Santos Industria se crea en 1996 como fabricante de materiales para construcción, iniciando con la producción de agregados y concreto asfáltico. La empresa surge derivada del grupo Santos & Cía -de más de 60 años de trayectoria- y posteriormente se independizó. Desde la planta de concreto asfáltico



modelo ADM 1 y su primera trituradora Nordberg hasta la diversidad en productos derivados de sus plantas, ha sido poco el tiempo que ha tomado a Santos Industria hacerse de un lugar propio en el sector construcción de Honduras. La empresa cuenta con certificaciones locales y de estándares globales como la norma ISO 9001, además de haber recibido reconocimientos también por sus esfuerzos

en materias ambientales y sociales.

Las principales operaciones de la empresa tienen lugar en la capital Tegucigalpa, y cuenta también con presencia en Choloma, Choluteca, San Lorenzo y San Pedro Sula.

A lo largo de su trayectoria, Santos Industria ha contribuido a importantes proyectos en Honduras, entre ellos diversos pasos a desnivel en todo el país, puentes y en la construcción de la vialidad conocida





“HONDURAS REQUIERE APOYO EN EL ÁREA DE INFRAESTRUCTURA VIAL Y SANTOS INDUSTRIA CUENTA CON LA MEJOR TECNOLOGÍA DISPONIBLE”

- Lic. Delmy Romero, Gerente General de Santos Industria

como el Canal Seco, donde se instalaron 162 vigas pretensadas, resistentes a los recientes huracanes padecidos en la región. La empresa contribuye al desarrollo del país mediante procesos innovadores,

creando opciones para trascender límites con el ingenio de su equipo humano y el soporte de los avances tecnológicos del rubro.

“Honduras requiere apoyo en el área

de infraestructura vial y Santos Industria cuenta con la mejor tecnología disponible”, comentó Delmy Romero, Gerente General de Santos Industria.

Delmy Romero obtuvo la licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas por parte de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras y actualmente cursa una maestría en Administración de Empresas. Romero se ha desarrollado en otros sectores, como el de telecomunicaciones para la multinacional Millicom, donde ocupó varios cargos en el área financiera, donde lideró el diseño e implementación del ERP (sistema de planificación de recursos empresariales). Entre sus logros cuenta con exitosas fusiones de empresas e implementaciones de NIIFs (normas internacionales de información financiera, para lo cual cursó diplomados) y KPI (indicador clave de rendimiento) durante una pasantía en Europa. Romero también fue nominada al más alto premio en el curso de Relaciones Humanas de la Dale Carnegie Academy (Australia). Romero disfruta del trabajo en Santos Industria además de compartir la visión de la empresa, donde en poco tiempo

aprendió todo lo relacionado con el rubro.

“Estamos en constante movimiento, tenemos que ser flexibles y adaptables. He tenido que capacitarme en temas desde principios básicos hasta temas más profundos”, explicó la ejecutiva.

LÍNEAS DE PRODUCCIÓN

Santos Industria cuenta con cinco principales líneas de producción:

- **Trituración.** Desde aquí se procesa material volcánico, como el basalto, a través de diferentes ciclos mediante tecnología de punta. La capacidad mínima de producción es de 100m³ por hora. De este proceso se derivan gravas, gravines, arenas y bases para mezcla.
- **Concreto hidráulico.** Elaborado en plantas computarizadas bajo los más estrictos estándares de calidad.
- **Concreto asfáltico.** Producido en una planta de última generación de flujo continuo a una capacidad mínima de 100 toneladas por hora. Su proceso en laboratorio para control de calidad permite asegurar que es el mejor concreto en la región.

A large yellow paver machine is paving a road. Several workers in orange safety vests and yellow hard hats are working around the machine. One worker is using a rake to smooth the asphalt. The scene is outdoors under a blue sky with white clouds. The background shows green trees and a clear sky.

**“LO MÁS
IMPORTANTE
ES QUE NUESTROS
CLIENTES SE SIENTAN
RESPALDADOS
Y TENGAN UNA
EXPERIENCIA
SATISFACTORIA”**

- Lic. Delmy Romero,
Gerente General de
Santos Industria

- **Prefabricados menores.** Para estos productos se cuenta con el equipo más moderno de la región, cuya capacidad mínima es de 3,000 unidades por hora. Esta planta produce bloques, adoquines, bloque split face, bovedilla, losetas y muroblock.

- **Prefabricado estructural.** Esta línea de producción es flexible y permite desarrollar piezas para aplicaciones como cajas de registro, tubos de alcantarillado, vigas pretensadas de cualquier tamaño, capiteles, paneles, columnas hasta bodegas prefabricadas y listas para utilizar.

Todos estos productos pasan por el visto bueno de la gerencia en gestión de calidad, la cual trabaja en un laboratorio de suelos, concreto y asfalto debidamente equipado con tecnología que permite controlar y validar los procesos de producción.

INVERSIONES PARA SATISFACER LAS EXIGENCIAS DEL CRECIMIENTO

El desarrollo de infraestructura en Honduras exige empresas a la altura, por ello Santos Industria ha previsto

oportunamente la demanda de material y se aplica a incrementar su producción. En 2019 se instaló la cuarta planta de fabricación de bloques en Tegucigalpa, la cual cuenta con una capacidad mínima de 3,000 unidades por hora. En el 2020, trascendiendo las condiciones impuestas por la pandemia global, se pudo concluir la instalación de una segunda planta de hormigón, también en la capital hondureña, cuya capacidad mínima es de 35m³ por hora.

“Ha ido renovándose cada día la maquinaria y equipo especializado para crear cualquier producto que requieran nuestros clientes y agregue valor dentro de nuestra compañía”, señaló Romero.

SOPORTE TECNOLÓGICO

Los procesos tanto operativos como administrativos en Santos Industria cuentan con un importante soporte tecnológico.

El sistema ERP personalizado para este rubro agiliza procesos de costos, inventarios, facturación, además de ofrecer información financiera actualizada para tomar mejores decisiones.

En aspectos de producción, la maquinaria



es constantemente renovada, al contar con equipo computarizado y soporte técnico remoto desde Europa.

Por su parte, el departamento de diseño y desarrollo optimiza procesos de construcción y producción reduciendo costos y tiempos, generando así mayor beneficio para clientes.

DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

Entre los más recientes productos que se integran a la línea de creaciones de Santos Industria se cuentan las cajas puente, de uso importante considerando inclemencias

meteorológicas; estas unidades cuentan con alta capacidad de desalojo de agua, por lo que son más convenientes que la tubería tradicional, además de haber sido ya instaladas en obras de infraestructura donde han demostrado su funcionalidad.

Los capiteles para sostén de vigas son otra novedad del portafolio de la empresa, así como las bodegas prefabricadas; esta solución para almacenamiento se crea a base de paneles estructurales, columnas y vigas prefabricadas, siendo Santos Industria pioneros en este sistema que brinda beneficios reduciendo tiempo y costos.



CADENA DE SUMINISTRO ENFOCADA EN LA CALIDAD

La cadena de valor de Santos Industria está integrada por socios estratégicos y proveedores capaces de cumplir con determinados estándares de calidad, políticas y procedimientos en determinados procesos considerando la calidad como punto fundamental desde la materia prima hasta el producto final. Estos lineamientos dan como resultado la propuesta de valor de “intimidad con el cliente”.

“Lo más importante es que nuestros clientes se sientan respaldados,

acompañados y tengan una experiencia satisfactoria con nuestros productos y servicios”, explicó la gerente general.

CONTINUIDAD MÁS ALLÁ DE LA PANDEMIA

Como a muchas otras empresas alrededor del mundo, las consecuencias del COVID19 generaron a Santos Industria una serie de retos que ha logrado trascender mediante inteligencia y creatividad.

La empresa se reinventó y reorganizó a partir de las restricciones impuestas por organismos pertinentes, logrando

continuidad en proyectos y trato con los clientes.

“Aprendimos mucho en el tiempo de pandemia y descubrimos nuevos mercados y formas de llegar a ellos con algunos productos que estamos desarrollando y esperamos lanzar para este 2021”, comentó Romero.

AMBIENTE DE INTEGRACIÓN

Las interacciones entre el equipo humano

en Santos Industria se desarrollan en un ambiente de comunicación abierta y colaboración, lo cual permite detectar oportunidades de mejora, intercambio de ideas y llevar a cabo estas con la suma de esfuerzos.

El desarrollo del personal es clave mediante entrenamientos, facilidades para tener acceso a estudios de posgrado, especializaciones y certificaciones.



“El lema de Santos Industria a nivel interno es ‘materializar el ingenio humano’. Santos Industria se caracteriza por su cultura de innovación, con talento joven, dinámico, capacitado, multitasking y con la concepción de que todo se puede hacer”, detalló la ejecutiva.

VÍNCULOS CON LA COMUNIDAD

La sólida relación entre Santos Industria y las comunidades cercanas a sus

instalaciones mediante organizaciones vecinales e incluso templos ha resultado en beneficios como donaciones de material, apoyo logístico, mantenimiento a vialidades, actividades de reforestación y concientización ambiental, así como ayuda a escuelas públicas reflejada en las instalaciones de estas.

El apoyo que Santos Industria desinteresadamente brinda a estos grupos



**“SANTOS INDUSTRIA
SE CARACTERIZA
POR SU CULTURA DE
INNOVACIÓN Y CON LA
CONCEPCIÓN DE QUE TODO
SE PUEDE HACER”**

- Lic. Delmy Romero, Gerente General
de Santos Industria





SANTOS INDUSTRIA

FUNDACIÓN:

1996

INDUSTRIA:

Construcción

PÁGINA WEB:

www.santosindustriahn.com



no se limita exclusivamente a lo material, sino también a través del conocimiento de sus arquitectos e ingenieros.

NUEVOS HORIZONTES A LA VISTA

Los próximos pasos de Santos Industria brindarán un mayor alcance de distribución a nivel nacional mediante alianzas estratégicas. A este respecto se trabaja ya con Construmarket, su distribuidor oficial, para llevar a cabo nuevos proyectos.

Otros planes incluyen reforzar el mercado en el sur del país, llegar a un nuevo segmento de clientes mediante productos ‘VIP’ creados en las plantas de prefabricados e incrementar las ventas en un 20%, objetivos con mira a lograrse durante 2021.

“No dejamos de soñar. Y parte de nuestra visión es extendernos a través de las fronteras hondureñas”, finalizó Delmy Romero, Gerente General de Santos Industria.

Powered by



Boston Business Review

www.thebostonbr.com