

En México existe mucho talento para enfrentar los grandes retos de la industria; nuestro entrevistado es ejemplo de lo antes dicho.



Talento para transformar la industria

Gregorio B. Mendoza
(Texto y fotos)

Siempre se ha dicho que en el país existen el talento y la juventud que brinda solidez a las grandes empresas de la industria; lo anterior es totalmente cierto. Detrás de la vasta experiencia de personajes consolidados están numerosos profesionistas con tenacidad y dando pasos firmes hacia un futuro más prometedor. Aquí presentamos a uno de ellos.

Ni azar ni destino

Nacido en febrero de 1972, el ingeniero Jorge Guillermo Antillón Quintana nunca imaginó involucrarse profundamente en la industria de la construcción. Sin embargo, la vida lo acercó al área y pronto este ámbito se convirtió en parte de él. Padre de familia, egresado como Ingeniero Mecánico por el ITESM Campus Estado de México y Maestro en Administración de Empresas por la misma

institución hoy, a quince años de haber iniciado su carrera profesional, es el director de la División de Químicos para Construcción en México, Centroamérica y el Caribe de BASF y tiene una interesante historia que compartimos. Por lo anterior, nos recibió en sus oficinas y abre las puertas a los lectores de CyT para hacer un recorrido por su trayectoria profesional colmada de tenacidad, esfuerzo y constancia, así como para dar un vistazo al panorama de los aditivos para concreto en la actualidad.

El entrevistado sabe bien que no ha sido algo fácil. Logra con comodidad recorrer cada una de las etapas por las cuales ha pasado para llegar hasta donde se encuentra. Se le presentó una oportunidad y no la desperdició; supo adaptarse y evolucionar en una actividad profesional que no pertenecía a su rubro académico y en la cual veía un incierto crecimiento profesional. Una vez dentro de la empresa, su perseverancia y posteriormente su descubrimiento de la industria del concreto, lo animó a quedarse en este camino.

“Comencé en el área de ventas; fui representante técnico y vendedor durante aproximadamente diez años. Comencé instalando equipos de dosificación de aditivos; haciendo mi cartera de clientes. Sin duda la parte más difícil a nivel personal fue cambiar mi paradigma de que ahora iba a estar en ventas y no en una planta industrial. Se trataba de estar tocando la puerta de los clientes. Me costó un poco de trabajo aceptar mi nuevo rol que era ser un vendedor de aditivos. Finalmente, me encantó ya que me vi involucrado en negociaciones interesantes para la empresa y me di cuenta que este sector (ventas) es de los más difíciles para encontrar el éxito.

Indudablemente me formó”, nos cuenta.

Él le atribuye esta dificultad al hecho de no conocer con exactitud el valor agregado que le puedes ofrecer a un cliente potencial, amén de identificar cuál aspecto es al que ese cliente le da valor. Por ello, señala que como vendedor se puede tratar de colocar cualquier producto. Sin embargo, si no existe una comunicación efectiva y un conocimiento pleno de las necesidades del consumidor difícilmente se logrará el objetivo. “Una vez identificado lo anterior, lo siguiente es adaptar tu oferta de valor, los productos que tienes para cubrir esas necesidades y llevarlo a la realidad para garantizar satisfacción en cualquier sentido que se piense”.

El gran reto al que me enfrenté –nos dice– es que yo no tenía pensado trabajar en este ramo de la construcción porque mi enfoque era más industrial, pero en 1995 conocí a los directivos de MBT y me invitaron a participar con ellos. Debo decir que mi idea no era quedarme mucho tiempo en esta industria del concreto; pero fue como un virus (positivo) y pues me infecté muy rápido –nos comenta entre risas–; fui apasionándome de este material y hasta la fecha aquí estamos poniendo nuestro granito de arena”.

Reconoce que aunque es algo que tampoco le es ajeno a su formación profesional, saber de concreto tiene su mérito. “Es un material que se comporta distinto a otros materiales de construcción porque es un compuesto que primero se nos presenta como un líquido y después se vuelve sólido en un proceso muy complejo e interesante. Es una materia prima que depende y cambia drásticamente su com-

portamiento o cualidades por diversos factores. Eso me atrae”. Y así como el material y sus múltiples cambios son una referencia para él, nos dice que quizá ya no es tan joven, mientras sonríe. “Acabo de cumplir 40 años, pero yo creo que lo más importante de mi trayectoria en la empresa ha sido poder adaptarme (como el concreto) a los cambios internos, lo que ha sido clave para poder seguir en crecimiento profesional de forma constante”.

¿Qué ha sido lo que más te ha gustado al adentrarte en esta industria?, le preguntamos. “Yo creo que la oportunidad que te da de conocer muchas otras que están ligadas al concreto. Todas las industrias necesitan en mayor o menor medida utilizar este gran material. Uno puede mencionar desde una presa hidroeléctrica que lleva concretos masivos, hasta una nave industrial o vivienda que también utiliza concreto, todo el contacto que tienes con las diferentes industrias es muy amplio; eso es lo que me encanta, te da un conocimiento muy amplio de todos los aspectos de la vida de un país”.

Conocedor de primera fila de los actuales retos de la industria de los aditivos para concreto en diversos rubros y de las exigencias a nivel técnico de este material, comenta que desde su perspectiva lo que hoy y en un futuro inmediato está teniendo un énfasis y peso específico es el tema de sustentabilidad. En su opinión, la industria química juega un papel fundamental porque debe proporcionar productos más amigables con el medio ambiente y eso será un punto determinante en el futuro de la industria. “Creo que todos en general están preocupados por ello. Nos preguntamos desde nuestro campo de acción cómo

podemos contribuir a este tema o cómo poder hacer un crecimiento que sea sostenible sin afectar drásticamente el medio ambiente, esto es clave y va tomar cada vez mayor relevancia. Es el reto más importante que tenemos frente a nosotros en la actualidad”.

Por lo anterior, BASF realiza investigaciones en México para el desarrollo de nuevos productos como lo ha venido haciendo desde hace tiempo aunque tomando en cuenta este enfoque. Y es Antillón Quintana quien nos explica el por qué: “Creemos que no solamente podemos depender de los productos que nos mandan de otros países, entendemos que muchas veces éstos los tenemos que tropicalizar a las condiciones del mercado, de la industria local y en ese sentido trabajamos para dar respuestas específicas y responsables con el medio ambiente”. En este sentido, vale la pena mencionar que México tiene un papel de suma importancia ya que para la empresa es el mercado más grande y una de las economías más importantes de la región. Aunque por ejemplo, Panamá ha logrado posicionarse como uno de los mercados más activos debido a las obras de infraestructura realizadas en materia de presas, metro, ampliación del canal, etc. Otros dos países muy bien posicionados son la República Dominicana y Puerto Rico, en donde la industria del turismo ha detonado diversos nichos que franca injerencia para BASF.

“En México estamos tratando de dar una oferta integral para la industria de la vivienda vinculada a nuestros aditivos para el concreto, por eso estamos sumando otras tecnologías de aislamiento para el ahorro de energía. Esto es algo novedoso en lo que es-



tamos trabajando fuertemente porque complementa y expande las cualidades del concreto; por lo pronto ya estamos en una etapa de implementación para probar que funciona correctamente y después saldremos a los demás países”.

Ante la pregunta expresa sobre la forma en que influyen en la industria de los aditivos las investigaciones que realizan por su parte cada una de las cementeras en el país, respondió: “Creo que mucho. Sobre todo en el tema verde y en el de las tecnologías desarrolladas, las cuales nos han impulsado a responder de forma precisa con productos que se adapten a esas necesidades específicas. Es inevitable, ahora los cementos han ido evolucionando; se están volviendo cada vez más verdes; eso nos ha abierto la posibilidad de ocupar productos o aditivos para concreto que sean más eficientes, que

puedan ayudar al desarrollo de resistencias o fluidez adecuadas para este tipo de cementos bajo exigencias que no se contemplaban antes. En el tema de productos para la industria, me gustaría comentar que tenemos algunos que lanzaremos próximamente al mercado como aditivos reductores de agrietamiento, concretos dúctiles que son materiales compuestos pero a base de cemento, impermeabilizantes internos del concreto basados en la cristalización de silicatos, etcétera”.

¿Cuáles son las características del concreto dúctil?, le preguntamos. A decir de nuestro invitado, éste es el sueño de cualquier ingeniero estructuralista, arquitecto o diseñador, porque implica que se podrá disminuir el acero de refuerzo ya que el concreto absorbe parte de los esfuerzos a flexión que el acero toma en la estructura. “Estamos aún en pruebas pero no

creo que no pasaremos más de dos años para su lanzamiento”.

Gran futuro

Adicionalmente, dentro de los planes y próximas fechas que tiene la empresa, el especialista nos ha comentado que lo más importante en el futuro cercano es garantizar un crecimiento sostenible; eso es parte de los retos inmediatos que tiene la industria y BASF de forma específica. Sabe bien que la demanda de vivienda, de pavimentos y obras de carácter industrial o comercial son los pilares de estos objetivos y que en sus manos está el cumplimiento de ellos. Hacia ello –como empresa– estamos enfocándonos, desde la química hasta las cualidades técnico constructivo reitera Antillón Quintana concluyendo que “el valor del compromiso individual genera siempre un beneficio colectivo”.c