ENTREVISTA LIZARDO BENITES, gerente de Producción de Renova

Escribe: **SILVIA MENDOZA**
Fotos: **ROLLY REYNA**

"Reparamos las llantas más grandes del mundo"

LA INDUSTRIA DEL REENCAUCHADO DE LLANTAS ERA HASTA HACE POCO MENOSPRECIADA POR SUS ACTUALES CLIENTES, PERO EMPRESAS COMO RENOVA HAN LOGRADO QUE AHORA SEA UN RUBRO EN EXPANSIÓN

Seguir las tendencias nunca fue su fuerte. Por eso no resulta muy sorprendente que a los 17 años se apasionara por el caucho, en los tiempos en que la mayoría de sus compañeros de la Universidad Nacional de Ingeniería se interesaba en los grupos de rock que se abrían paso a principios de la década del 60. Pero Lizardo Benites es diferente. Comenzar la escuela a los cuatro años fue otro de los detalles que influyeron en él. "Desde pequeño tuve que verme con los más grandes", comenta ahora el gerente de producción de Renova, la reencauchadora peruana que se codea con las principales compañías mineras del mundo. Fundada hace más de medio siglo, la empresa que lidera Benites recién comenzó a tomar vuelo a partir de la década de los años 90, tras ser adquirida por su proveedor de materia prima Indelband. Desde entonces, Renova ha desarrollado la tecnología necesaria para reparar y reencauchar los neumáticos más grandes del mundo, necesarios para poner en marcha los vehículos usados fuera de la carretera, en la gran minería.

¿Qué pasa cuando Indelband adquiere Renova?
Lo primero que hicimos fue tratar de convencer a la gran minería de que acepte el reencauche. En ese tiempo la gran minería solo estaba constituida por pocas mineras: Yanacocha estaba comenzando, Volcan era la Cerro de Pasco. Además, teníamos Hierro-Perú, Toquepala, Cuajone, Cerro Verde y Tintaya. Nosotros queríamos entrar a ese mercado para reparar y reencauchar las llantas denominadas gigantes –que ahora ya no tienen nada de gigantes–, pero las mineras acostumbraban comprar los neumáticos y darles hasta el fin. Por eso les planteamos la idea de recuperar el neumático para darles una segunda vida y reducir sus costos operativos.

¿Fue difícil convencer a las mineras?
Sí, nos tomó tiempo.

¿En esos años el reencauche era mal visto?
Así es. Es que generalmente las empresas, incluida Renova, que intentaban reencauchar neumáticos de la gran minería no tenían la tecnología adecuada. Por eso nuestra visión era lograr reencauchar este tipo de neumáticos aunque tuviéramos que invertir mucho tiempo y dinero. Para lograrlo hemos invertido en equipos, maquinaria y tiempo realizando experimentos de sistemas de reparación y compuestos, porque cada mina es diferente.

¿Qué beneficios ofrece Renova a las mineras?
Les damos un servicio y asistencia técnica que les permiten reducir costos. Si sumamos el valor de un neumático nuevo y su reencauche y lo dividimos entre las horas que rinde, vemos que los costos disminuyen. Uno de los datos que no se sabe es que somos los primeros en el mundo en reencauchar una llanta de aro 63, que en su momento eran las más grandes, y seguimos siendo los únicos que lo hacemos. Es un neumático que resiste pesos mayores a las 320 toneladas y eso es un logro tecnológico importante.

¿Cuánto ahorro generan?
Nuestro objetivo es lograr una disminución del costo operativo (por la compra de llantas para cada cliente) del 50%, pero todavía no lo hemos logrado, estamos en el 40%.

¿Cómo piensan lograrlo?
No es fácil. Primero Indelband prepara los materiales adecuados para que sean aplicados en el neumático a reencauchar. El trabajo que esta empresa hace es desarrollar materiales que se adapten a las condiciones de la mina. Generalmente, la mayoría de las minas, exceptuando Shougang, está en la sierra y tiene períodos de lluvia intensa y otros períodos secos. Entonces cuando reencauchamos los neumáticos aplicamos materiales específicos para cada estación, porque sabemos que la llanta va a rodar tres o cuatro meses. Esto lo estudiamos de manera más precisa desde hace tres años para poder optimizar el rendimiento. Otra forma de optimizar el rendimiento es el diseño, o sea, la forma de la huella, que es de vital importancia.

¿Eso también se realiza en función a las minas?
Claro. Por ejemplo, Antamina tiene unas vías desastrosas en época de lluvias porque el suelo tiene piedras que son muy filudas, entonces tenemos que poner un material resistente al corte y que pueda sobrellevar el castigo extremo que sufre el neumático.

¿Cómo hacen para controlar todas estas variables en un solo producto?
Tenemos un laboratorio de investigación donde desarrollamos el producto, luego lo aplicamos en el campo y vemos qué resultados tiene. Si sucede lo que planificamos, seguimos mejorando el material para optimizarlo, o sea que es un trabajo que no va a terminar jamás porque los camiones y los neumáticos son cada vez más grandes, los vehículos corren más y las minas cada vez quieren mayor producción. Y nuestra misión es satisfacer la necesidad del cliente, no decirle que trabaje como nosotros queremos para que el neumático dure.

EL ENTREVISTADO

[EDAD] 61 años.
[ESTADO CIVIL] Casado, con tres hijos.
[HOBBY] Carrera de lanchas.
[ESTUDIOS] Ingeniería Industrial en la UNI.
[EXPERIENCIA] Se inició en el negocio del caucho a los 17 años. Ha liderado las empresas Indelbrand y Renova.