

GR Ingeniería Industrial

INNOVANDO PARA EL MUNDO

“ Mi padre, Rolando Jeanneret Brogje, trabajó por treinta años en una gran empresa de la zona, especialistas en la elaboración de chocolates. Y en el año 2002, decidió emprender con su propia fábrica en el sector industrial de Concón. Esta empresa nació de toda la experiencia que fue acumulando, pero su sueño iba más allá, de creer que desde Chile se podía diseñar y vender maquinaria especializada para el resto del mundo. Fue así que con gran valentía, decidí independizarse —a sus cincuenta y cinco años y con cinco hijos—. Hoy esa convicción y visión es el motor de GR”, recuerda Paul Jeanneret Murdoch, gerente general de GR Ingeniería Industrial.

“Él fue fundamental para el despegue, de ir a visitar a los clientes y comenzar a validarnos como diseñadores y fabricantes. Lamentablemente, mi papá falleció el 2006 y si bien familiar y empresarialmente fue muy duro, su legado lo seguí yo. GR son las iniciales de los nombres de mi mamá (Geraldine) y mi papá (Rolando), y se ha mantenido como un homenaje a ambos. Me llena de orgullo recordar el camino recorrido”.

Seguiste su sueño...

Así es. Soy el tercero de cinco hermanos; cuando comenzó la empresa yo estaba en la universidad. Mi padre era considerado como un “giro sin tornillos”, un innovador. Siempre estaba pensando en hacer algo más, buscando ideas, soluciones. Como ingeniero le encantaba analizar los procesos y eso, de manera natural, me lo fue transmitiendo a mí. Desde chico también me gustaba armar y desarmar cosas, las máquinas para mí tenían un gran atractivo y por eso decidí estudiar Ingeniería Civil Mecánica. Al comienzo yo no pude hacerme cargo de la empresa familiar, mis hermanos se dedican a otras áreas, y fue fundamental el apoyo de mi tío, Marcel Jeanneret, que nos ayudó a la transición.

Además, mi papá, al saber que tenía una enfermedad terminal, quiso proyectar su legado y vendió parte de la empresa a un inversionista estadounidense, a quien

Pioneros en Chile en el diseño y fabricación de maquinaria para confitería y soluciones para la industria alimenticia, desde hace más de veinte años, GR Ingeniería es una de las principales empresas exportadoras del país. Con clientes en Brasil, Argentina, Estados Unidos, Alemania, Francia, Australia, Filipinas y Sudáfrica, entre otros, hoy su apuesta está apoyar a las pymes y seguir promoviendo el emprendimiento desde región.

Por María Inés Manzo C. /

Fotografía Javiera Díaz de Valdés

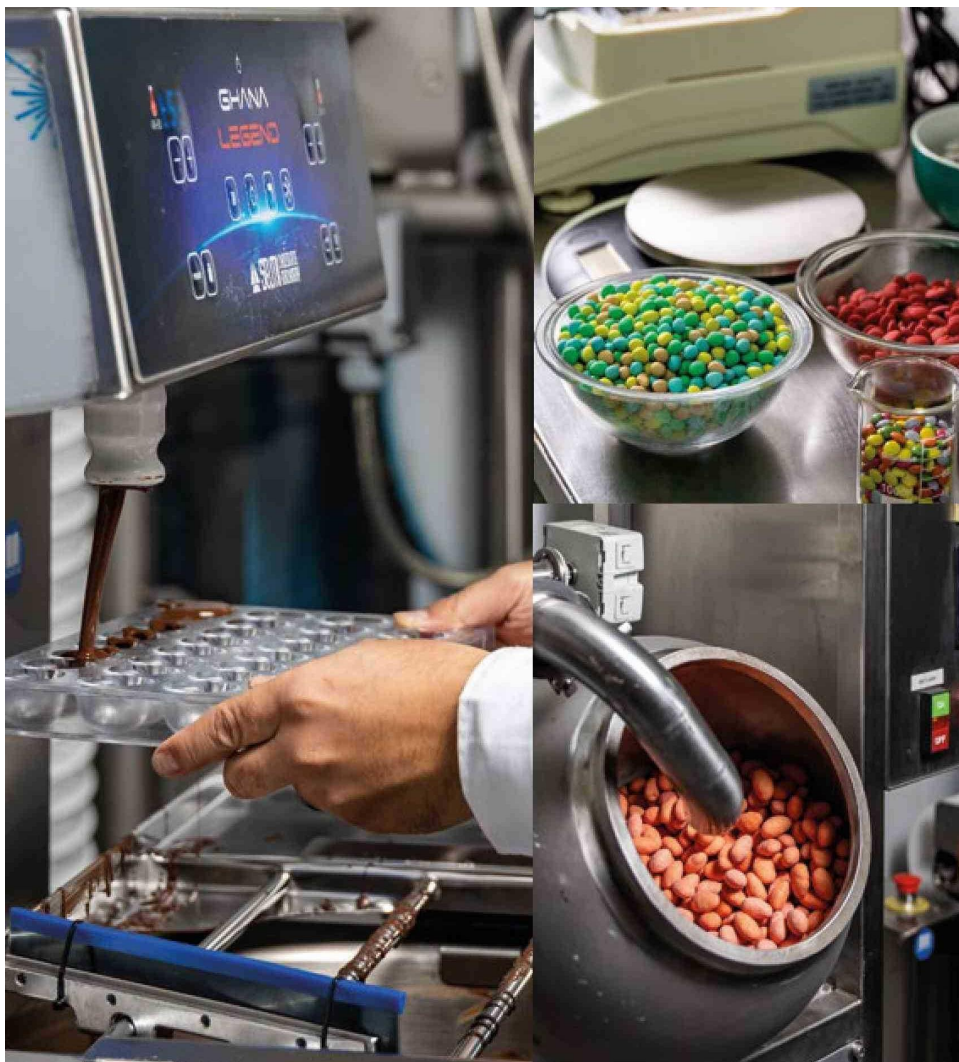
Fecha: 27-09-2024
Medio: Revista Tell Magazine
Supl. : Revista Tell Magazine
Tipo: Noticia general
Título: GR Ingeniería Industrial INNOVANDO PARA EL MUNDO

Pág. : 45
Cm2: 813,9
VPE: \$ 984.043

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

Sin Datos
Sin Datos
 No Definida





“

“Adaptamos nuestra oferta y conocimiento al requerimiento de cada cliente, no hacemos maquinaria seriada. Las empresas que nos compran buscan automatizar procesos, es decir, pasar de lo manual (calidad variable, costos de operación y dependencia) a líneas productivas más eficientes”.

después de diez años logré recomprar el negocio. En mi último año de universidad, estudiaba y trabajaba en GR (2009), y al egresar tomé el rol de gerente general (2011).

ESPECIALISTAS EN LA INDUSTRIA

Premio a la Innovación ASIVA 2014, GR Ingeniería Industrial está consolidada como una especialista, enfocada en equipos de recubrimiento automático, moldeo de alta flexibilidad y equipos grageadores automáticos. “Realizamos desde el diseño de ingeniería básica, fabricación de la pieza metal mecánica, soldadura, tableros eléctricos, programas de automatización hasta pruebas con productos. Es nuestra imagen la que está en juego en hacer algo bien, de entregarlo a tiempo y con la calidad que corresponde”.

¿Cómo fue el camino de emprendimiento a empresa?

Hay mucho esfuerzo y dedicación, sin embargo es gratificante cuando ves que los esfuerzos valen la pena, a un cliente feliz en alguna parte del mundo con una máquina diseñada y fabricada en Chile. Formar empresa es un camino que requiere adaptarse manteniendo el foco en una visión estratégica. En ese proceso de crecimiento profesional me casé, tuve mis hijos... mi familia me ha ido apoyando en todo, sin ellos no sería posible. Como aprendizaje, les diría a otros jóvenes que quieran participar en la empresa de su familia que también tengan la oportunidad de probar suerte afuera, de empaparse de otros trabajos y luego llevar esos conocimientos y experiencias a su rubro. Sin duda los ayudará muchísimo.

Por otro lado, en todos estos años hemos vivido grandes cambios y evolucionado de la mano de la tecnología y profesionalizando la empresa. Partiendo desde el grupo de trabajo que pasó de cinco personas a cuarenta. El equipo humano de GR es fundamental y todos están comprometidos con la cultura de excelencia. Como empresa tenemos una gran responsabilidad y un impacto social en los trabajadores y sus familias.

Innovaron para la época y siguen liderando en el rubro...

Sí, esta es una empresa súper distinta a lo que, usualmente, se hace en Chile, por eso siempre decimos que “somos un salmón contra la corriente”. En general, nuestro país no se caracteriza por desarrollar y exportar tecnología. Hoy exportamos el ochenta por ciento de nuestra producción. Comenzamos vendiendo en Latinoamérica (Brasil, Argentina, Colombia, México, Perú, Ecuador). Hoy tenemos una importante presencia en los cinco continentes, incluido Estados Unidos, Alemania y Francia.

Hay un desafío constante en nuestro mercado más potente que es Latinoamérica, porque si bien tenemos muchas ventajas estratégicas (mismo idioma, huso horario, cultura similar, etc.), también es un rubro que exige constante capacitación y estar a la vanguardia en tecnología. Tenemos una relación precio calidad que es muy atractiva en comparación con el mercado europeo.

¿Cómo trabajan con los clientes?

Adaptamos nuestra oferta y conocimiento al requerimiento de cada cliente, no hacemos maquinaria seriada. Las empresas que nos compran buscan automatizar procesos, es decir, pasar de lo manual (calidad variable, costos de operación y dependencia) a líneas productivas más eficientes. En ese camino hemos visto a muchos crecer de medianas a grandes empresas. Trabajamos con transnacionales y empresas de renombre como Nestlé, Arcor, Carozzi, Bimbo, Mondelez, etc.

¿Cuándo deciden incluir a las pymes?

El 2017, desarrollamos una estrategia para emprendedores que están buscando automatizar sus procesos en líneas más pequeñas. Les acercamos la tecnología y los ayudamos en la eficiencia, principalmente a muchas chocolaterías que hemos ido acompañando en el crecimiento para facilitar la producción. Brindamos asesoría de procesos, contamos con un laboratorio e ingeniero en alimentos donde pueden desarrollar recetas y probar los equipos.

SELLO REGIONALISTA

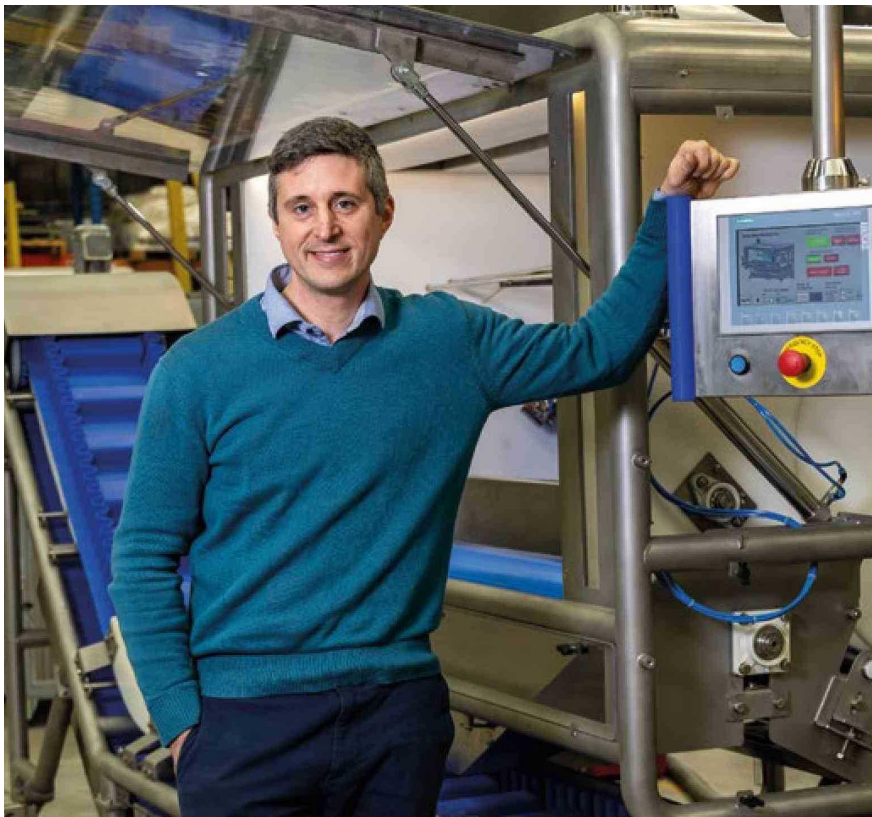
“Luego del diseño y la fabricación, traemos a nuestros clientes a la región y hacemos pruebas con el producto y los acompañamos hasta la capacitación en terreno, ya sea en Chile o en cualquier parte del mundo”.

¿Cómo han logrado posicionarse?

Todos los años participamos en ferias internacionales para exponer nuestras máquinas, principalmente en Alemania, Brasil Colombia y México. Este año vamos a Estados Unidos a la feria Pack Expo, que se realizará en Chicago durante noviembre. Y en Chile participaremos de la Food & Service 2024 con equipos para pymes y servicio técnico. También promovemos a través de revistas especializadas. Si bien nuestro foco de venta es el B2B (de empresa para empresa), es decir, el mercado industrial, estamos incluyendo clientes más pequeños.

¿Tuvo algún tipo de consecuencias la pandemia para su rubro?

En la pandemia las ventas consultivas, por obligación, debieron ser online. Ello nos dio una tremenda oportunidad para hacer un mejor uso de nuestros recursos. Desde entonces, tenemos la opción de instalar maquinaria de manera remota, por videollamada, tal cual como se trabaja con la telemedicina. Gracias a ello, los tiempos de viaje disminuyeron y nos dio tiempo de desarrollar nuevas líneas de negocio. La



“

Creemos que potenciar las regiones y no migrar a Santiago es el camino para tener un país más desarrollado, con una mejor calidad de vida e igualdad de oportunidades”.



Algo que los caracteriza es su sello regionalista...

Creemos que potenciar las regiones y no migrar a Santiago es el camino para tener un país más desarrollado, con una mejor calidad de vida e igualdad de oportunidades. En ese sentido, nuestro equipo profesional es de la zona, al igual que nuestros proveedores.

En la región tenemos grandes universidades, pero en la gran mayoría de los casos, ese conocimiento emigra para buscar mejores oportunidades laborales. Desarrollar una empresa aquí incentiva a que los talentos se queden en casa. En la exportación, por muchos años, nos ayudó ProChile, apoyándonos para salir a ferias, viajes de prospección y ruedas de negocios. Hoy estamos devolviendo la mano, recibimos practicantes de escuelas técnicas para que estos jóvenes puedan desarrollar sus oficios y los capacitamos con nuestra tecnología. Eso les da la oportunidad de trabajar en lo que estudiaron y motivarlos para el futuro. También hemos apoyado a alumnos tesis de las universidades de la región.

Por otro lado, por ocho años fui el director del centro de capacitación de ASIVA (ICLASA), tratando de mostrar las necesidades de las pymes. Como empresarios, en general, creo que hay una tarea pendiente que es fomentar la ingeniería hecha en Chile, tenemos muchas ventajas competitivas y grandes talentos. Chile es un país abierto al mundo. Desde esa perspectiva, el sueño de mi padre no era tan loco, si te propones una idea y trabajas para tener un buen producto y darle valor agregado, no hay límites.†

automatización es un proceso irreversible, que cada vez es aceptado de mejor manera, y la pandemia lo aceleró.

Se expandieron hacia los snacks saludables...

Estamos tratando siempre de innovar en líneas que tengan mayor crecimiento. Nosotros vendemos máquinas para confites que tienen azúcar, chocolate, siempre decimos que “vendemos felicidad”. Pero también el consumidor está buscando ser consciente de lo que come y siguiendo esa tendencia incorporamos líneas de producción de alimentos funcionales. Las gomitas se pueden utilizar para transportar vitaminas, minerales y nutrientes que son beneficiosos para el pelo, las uñas, la piel, dormir bien o relajarse. También están las barritas extruidas como portador de ingredientes funcionales. Apuntamos que tanto nuestro proceso de fabricación como los equipos que fabricamos sean sustentables, eficientes energéticamente, con una larga vida útil y reemplazando labores desgastantes para los operadores.