

# MANO **A** MANO



Cada país tiene sus propios retos, pero trabajar como región es nuestra prioridad. Por eso es importante conocer las diferentes perspectivas que tienen nuestros sectores de WSP. En esta edición de la revista Panorama, en la sección Mano a mano, entrevistamos a dos colaboradores de WSP del sector ambiental sobre los retos de sus países y su visión de la empresa. La primera fue con Álvaro Montenegro de Perú y la segunda con Miguel Carvajal de México.



# Miguel Carvajal

Director de Medio Ambiente y sustentabilidad  
México

“WSP con su conocimiento y líneas profesionales puede acompañar a las empresas para asesorarlas, aconsejarlas de cuál es la mejor manera de dar los siguientes pasos en este año

## ¿Cuándo entraste a trabajar en WSP? ¿Nos puedes dar un breve perfil de ti mismo?

Recibí la invitación de entrar a WSP en octubre del 2019 y me incorporé a la división de medio ambiente y sustentabilidad el 4 de noviembre. Previo, trabajé en a Universidad de Marista de Mérida como director de la escuela de recurso naturales, atendí el programada de la licenciatura en administración de recursos naturales, la maestría de gestión ambiental la maestría de negocios acuícolas. Yo soy biólogo de formación con una maestría en bioética y derecho, y una maestría en educación. Estoy terminando la investigación doctoral en temas de educación para la sustentabilidad.

Posterior a dirigir la escuela de recursos naturales, tuve la oportunidad de ser el director general de extensión de dicha universidad donde pues conocí otros mundos mas allá del tema académico al que estaba acostumbrado. Sentía que por las mismas obligaciones y nuevas tareas me estaba separando de lo que es mi pasión: el tema ambiental. Cuando recibí esta invitación de parte de WSP, lo vi como un a oportunidad muy interesante para seguir desarrollándome en esta área que me gusta, ahora desde la iniciativa privada como consultoría y dejando a un lado la academia. Ha sido una experiencia muy interesante.

## ¿Cuál consideras que sea un aporte que el sector ambiental de WSP pueda hacer a tu país?

Entrar a WSP fue un proceso de reflexión y confrontación personal para mi. Yo en la academia sentía que mi aporte era transformar la sociedad a través de la educación, sembrar profesionistas capaces y con conciencia, y con un perfil que podía dar soluciones a los problemas que tenemos como sociedad. En WSP descubro que podemos incidir en el mismo sentido desde la iniciativa privada. El gran aporte que puede dar WSP, el gran beneficio, es saber ser un consultor de las empresas y gobiernos para que hagan las cosas de forma correcta, y así lograr el desarrollo en armonía con los recursos naturales y la sociedad.

Yo descubrí que, como consultor en WSP, al ganarnos la confianza de gobiernos y empresas para trabajar juntos nos volvemos una voz importante que puede dirigir a éstos para tomar las mejores decisiones en beneficio de todos, para que las empresas puedan mantenerse en el tiempo y para que cumplan con sus responsabilidades ambientales mas allá de lo dice la ley sino por una cuestión de convencimiento y necesidad ética. He encontrado en esta ventana de oportunidad un área de transcendencia fascinante. Lo que antes veía en educación para los futuros profesionistas y hoy lo veo con las personas que están en terreno haciendo un trabajo que impacta a decenas y miles de personas. WSP tiene mucho que aportar desde el talento que lo compone para abrazar y acompañar a nuestros clientes a que contribuyan a un desarrollo sustentable en el país.



## ¿Desde la perspectiva de WSP México, cuáles son las metas a futuro que tiene el sector ambiental?

Estamos trabajando mucho para incrementar nuestra cartera de clientes en áreas en las que tenemos fortalezas como en ingeniería ambiental, estudios ambientales de temas sociales. El área ambiental de México es joven y tiene un par de clientes muy importantes. Sabemos que debemos diversificarnos. Nuestra gran meta es incursionar en el sector minero, donde WSP global tiene muchas fortalezas. Estamos intentando diversificar nuestros servicios y sentimos que nuestras fortalezas, sumadas a las de la región, nos van a permitir sumar tanto en este mercado como en el de alimentos, construcción, y turismo (como país y región). Finalmente, también estamos trabajando en implementar una cultura empresarial para hacer reportes y diagnósticos basados en GRI (Global Report Initiative) y establecer matrices de materialidad que permitan a las empresas hacer las estrategias que las lleven hacia las décadas venideras.

“podemos salir adelante y maximizar nuestras capacidades.

## ¿Cómo crees que WSP pueda ayudar a tu país a salir adelante después de esta crisis mundial?

Creo que WSP con los miles de profesionistas y horas acumuladas de experiencia puede darles a las empresas este tipo de asesoría y guía. Hoy muchas empresas, por lo que hablo con mis clientes, no saben por dónde ir. Tienen la intención, pero el escenario es tan confuso y tan incierto que lo que han planeado de repente ya no sirve. WSP con su conocimiento y líneas profesionales puede acompañar a las empresas para asesorarlas, aconsejarlas de cuál es la mejor manera de dar los siguientes pasos en este año, cómo delimitar estrategias y cómo priorizarlas. La experiencia sumada a nivel mundial, regional y de México es incalculable. Esa es la que esta hoy al servicio de todos nuestros clientes. Ellos pueden ver en nosotros un consultor estratégico con experiencia que puede ayudarlos a construir las estrategias para poder tomar vuelo, retomar los números proyectados, y aprovechar las nuevas oportunidades que se presentan en el entorno. Cada crisis, si bien cierra puertas, pues abre puertas nuevas, pero hay que tener la creatividad y la experiencia para poderlas encontrar y aprovecharlas. WSP tiene un rol fundamental de acompañamiento para lograr esto.

## ¿Cuál consideras que es el aspecto más urgente en el que WSP debe reinventarse?

Algo que hemos visto en el tiempo de confinamiento es que las herramientas nos permiten descubrir potencialidades. El hecho de que estemos hablando de país a país en tiempo real como si estuviéramos a un kilómetro de distancia nos ha puesto a trabajar colaborativamente. Sin embargo, creo que WSP tiene que reinventarse para ver cómo trabaja colaborativamente entre regiones. El tema es ver cómo lograr que la parte administrativa y burocrática de contratos intercompany sea más fluida, cómo permitir una transferencia de profesionistas de país a país, ya que a fin de cuentas somos la misma empresa. Hay fronteras fiscales, hay fronteras de tarifas, y hay fronteras administrativas, pero WSP tiene hoy el reto enorme de permitir que haya un flujo de profesionistas mucho más dinámico que nos permita sentirnos trabajando en una empresa global. Esto beneficia también al cliente ya que no solo tiene el apoyo y respaldo de las oficinas de cada país sino de miles de profesionistas en Latino América y en el mundo, que están ahí listos para atender las necesidades. Yo estoy seguro de que lo vamos a lograr porquetanto voluntad como herramientasestán presentes. Si le ponemos un poco de reingeniería al tema podemos salir adelante y maximizar nuestras capacidades.

# Álvaro Montenegro

Gerente Ambiental  
Perú



“

Debemos fortalecer la cooperación entre oficinas. La comunicación entre los países y el intercambio de soluciones a problemas, tiene que adecuarse.

## ¿Cuándo entraste a trabajar en WSP? ¿Nos puedes dar un breve perfil de ti mismo?

Yo entré a WSP a finales del 2014. En ese momento aún era Posch. Soy geógrafo con estudios de maestría en minería y medio ambiente. Tengo 10 años de experiencia en temas de gestión ambiental y llevo 10 años enfocándome en el permitting (los permisos ambientales, due diligence, estrategias de manejo ambiental y legislación minera ambiental en el Perú). Esta es mi especialidad.

Cuando ingresé el tema de permitting estaba orientado a energía, lo que fue un nuevo escenario para mí. Luego de un año empezamos a abrir el mercado minero. Desde el 2017 hasta la fecha, el sector minero se ha convertido en el sector principal de la oficina de medio ambiente en Perú. Trabajamos mucho para lograr ese objetivo. Cuando Posch fue adquirido por WSP se fusionaron las áreas. Ahora somos un total de 24 personas. Hemos logrado que el área ambiental esté entre las tres principales consultoras en mayor cantidad de instrumentos de gestión ambiental a nivel nacional.

Empecé como coordinador de proyecto, pasé a jefe de proyecto, y a finales del año pasado fui nombrado gerente de área. Actualmente paso por la etapa más importante, desde el punto de vista profesional, de mi vida. Estoy feliz, poniendo de mi parte y tratando de velar por la compañía en estos tiempos difíciles. Sabemos que es duro para todo el mundo. Para mí ha sido un doble reto por ser mi primera vez en el cargo. A los tres meses de iniciar se presentó la pandemia, pero creo que lo estoy manejando bien, con el apoyo de mis superiores, y con un equipo A1.

## ¿Cuál consideras que sea un aporte que el sector ambiental de WSP pueda hacer a tu país?

Creemos que nuestra fortaleza está en dos puntos principales. El primero tiene que ver con la contaminación de agua. La oficina de WSP Perú no tiene un especialista específico, pero si contamos con un área de aguas la cual esta más orientada a solucionar problemas derivados de planes de cierre. Tener un área de aguas hace que podamos aportar a solucionar problemas en operación y en temas de aguas en el cierre. En segundo lugar, el equipo ambiental tiene mucha experiencia en el tema de auditorías. Cuento con cuatro personas especializadas y con mucha experiencia en gestión ambiental y minería que está en capacidad de hacer auditorías internas a las empresas o dar soporte a las autoridades mineras (aunque esto no es lo más común). Estas auditorías son una forma en que podemos ayudar a muchas empresas. Podemos organizar su casa, por decirlo de alguna forma; podemos organizar sus operaciones para que no caigan en infracciones en caso de fiscalización.

## ¿Desde la perspectiva de WSP México, cuáles son las metas a futuro que tiene el sector ambiental?

Minería es por ser un sector nuevo (solo llevamos tres años), y en el 2019 fuimos una de las tres consultoras que más instrumentos de gestión aprobó para minería. Aquí en Perú, los proyectos mineros se dividen en dos: exploración (búsqueda de reserva), y operación. Cada uno tiene instrumentos de gestión ambiental distintos. En exploración fuimos el número uno. A raíz de eso muchas empresas nos han buscado. Para el corto plazo es un logro definitivo. Sin embargo, ese top 1 quiero pasarlo a la otra etapa de gestión de mina, a la operación. Lo que va a marcar llegar a estar entre el top 3 es la calidad de los productos. En conclusión, vamos encaminados a mantener estar en el top 1 de exploración y en corto o mediano plazo a entrar al top 3 de operación. En largo plazo, ser el top 1 en ambos campos. Es un camino largo de mucho esfuerzo, pero creo que vamos por el camino indicado.

Adicionalmente otra de mis metas es empezar a crecer en el sector de energía e hidrocarburos. Aunque hidrocarburos no ha sido desarrollado, empezar a ganar estudios en ese sector es parte de esto. Al igual que en minería se trabajó duro para ingresar, creo que deberíamos tener el mismo resultado en los hidrocarburos.

Todas las anteriores son metas cuantitativas. Frente al aspecto cualitativo, creo que nos hemos convertido en aliados perfectos de algunos clientes. Esa estrategia hace que el cliente confíe mucho en nosotros y valore nuestro trabajo. Yo soy de las personas que cree que el éxito del negocio se da cuando se generan dos tipos de relaciones entre el consultor y el cliente: una relación labora netamente y una relación amigable. Así se crea confianza para que se acerquen a ti en busca de apoyo como consultor. Eso fortalece las relaciones de trabajo con nuestros clientes. Siguiendo esta estrategia de asesoramiento constante, nos hemos convertido en sus consultores de cabecera de dos o tres. Esperamos que para el 2021 hayamos duplicado el número.

## ¿Cómo crees que WSP pueda ayudar a tu país a salir adelante después de esta crisis mundial?

La pólvora esta echa en el mundo. Tenemos países muy desarrollados a nivel mundial, países que han superado este problema a la fecha. Ellos tienen el conocimiento que se tiene que impartir a nivel mundial. Hay que reinventarse, partiendo del conocimiento de los países que ya lo han hecho y adecuando su experiencia a cada contexto. Ese es el beneficio de ser una compañía mundial.

## ¿Cuál consideras que es el aspecto más urgente en el que WSP debe reinventarse?

Los clientes valoran las respuestas rápidas. Tener las solicitudes de manera rápida y estar siempre disponible hace toda la diferencia. En este sentido, yo creo que más que reinventarse debemos fortalecer la cooperación entre oficinas. La comunicación entre los países y el intercambio de soluciones a problemas, tiene que adecuarse. El proceso de comunicación global debe ser acorde a la rapidez necesaria para atender los problemas de los clientes.

“

Podemos salir adelante y maximizar nuestras capacidades.