

Historia de Regeplast

Guillermo Soberanis, hijo del Coronel Adolfo Soberanis, se dedicaba a vender huevos de casa en casa para sufragar sus gastos de alimentación, vivienda y estudios universitarios. El joven Guillermo decide integrarse a Regeplast que operaba desde un local en la Calzada Aguilar Batres 15-43, zona 12. El panorama no era muy alentador, el único empleado de la empresa se retiró a la semana porque había muy poco que hacer, las ventas diarias a veces no llegaban ni a un Quetzal.

La escasa mercadería no era lo que los clientes demandaban o estaba en mal estado u obsoleta. La primera meta fue sacar el valor de la renta y mantener una ocupación; sin embargo, Guillermo vio más allá, empezó a trabajar arduamente comprando, vendiendo, despachando, cobrando, entregando, negociando crédito con proveedores y visitando nuevos clientes con buena voluntad de prosperar y hacer crecer la empresa.

Guillermo recurría muchas veces al famoso argumento de “ahorita se lo voy a traer a la bodega” corriendo al negocio de un colega para que le proporcionaran los productos que los clientes le solicitaban. Muy pronto se empezaron a notar los frutos del esfuerzo, se contrato un vendedor de mostrador, una cajera y poco a poco los inventarios crecieron, el personal aumento y por supuesto las ventas y los clientes satisfechos también.

Guillermo se había graduado ya como Licenciado en Mercadotecnia y al frente del negocio decide contratar un préstamo y construir instalaciones propias y más adecuadas, lo que se logra en la misma Calzada Aguilar Batres 7-61 zona 12, a donde se trasladan en el año 1,982. Por esos días se integran a la empresa Don Carlos Soberanis, hermano de Guillermo, de profesión piloto

aviador, por su experiencia y don de mando, se hace cargo del personal, planillas, transporte, mantenimiento y operaciones en general.

La nueva sede de la empresa permite captar más clientela y se aprovecha para establecer vendedores que viajan a los departamentos, se incrementa la importación de productos de varios países, consiguiéndose la distribución exclusiva para varias líneas.

Ha sido siempre la idea de Regeplast el desarrollar marcas propias para diferentes productos como los pegamentos para PVC, las mangueras, etc. Esto buscando la fidelidad de los clientes y del mercado hacia sus propios productos. Guillermo es un especialista en PVC, habiendo titulado su tesis de graduación “Comercialización y Distribución de tubería plástica en Guatemala”.

En los inicios de la empresa la tubería y accesorios de la marca Tubovinil fueron uno de los principales pilares de la operación, especialmente debido a la demanda de construcción que se dio en la reconstrucción post-terremoto de 1,976. Con el mismo pensamiento de marcas de prestigio y preferiblemente exclusivos se han trabajado en el mercado las válvulas, griferías, accesorios galvanizados, calentadores, lavatrastos de acero, etc.

Siempre se ha tenido claro la importancia de un sistema de información confiable y veraz, por lo que implemento sistemas que ayudaran a la gestión de manejo de inventarios y de los procesos administrativos. Constantemente se trabaja en el mejoramiento de los sistemas de computo incrementando nuevas opciones que permiten mantenerse a la vanguardia del control administrativo y el servicio al cliente, optimizando los costos, inventarios, desarrollando y llevando a cabo presupuestos en las diferentes áreas como