

Matt Fuller, CPG, LEG
Fundador Principal



Siendo un joven y motivado ingeniero geólogo fue voluntario para su primera asignación internacional en Honduras en 1989 y fue todo lo que necesitó para sentirse atraído por esta actividad. Desde entonces, Matt ha recorrido cerca de dos millones de millas aéreas (1.96 millones de ellas en clase económica) visitando seis de los siete continentes. Como Fundador Principal de Tierra Group International Ltd., Matt lidera los equipos profesionales de proyectos que desarrollan soluciones para los problemas técnicos de sus clientes.



Luego de lograr su grado en geología económica, Matt inició su Carrera como geólogo de exploraciones a la búsqueda de depósitos minerales en el oeste de los Estados Unidos de Norteamérica. Cuando la turbulencia económica a principios de los años ochenta influyó en la suspensión o cancelación de los programas de exploración, Matt se unió a una empresa de construcción geotécnica donde acumuló experiencia en ingeniería geológica. Su carrera evolucionó hacia la consultoría, enfocándose en el diseño geotécnico de instalaciones mineras tales como: relaveras, depósitos de desmontes, pozas de lixiviación; y el estudio de riesgos geológicos – el cómo los riesgos naturales tales como deslizamientos, desprendimiento de tierras, caída de rocas y eventos sísmicos afectan el desarrollo de los recursos naturales. El rumbo que tomó su carrera le ha dado satisfacciones, aunque Matt bromea que pudo haber perdido su oportunidad mencionando que su compañero de estudios en la Universidad del Estado de Colorado, el actual Gobernador John Hickenlooper, abrió una micro-cervecería e hizo una fortuna haciendo cerveza, mientras que una carrera en geología no fructificó de la misma manera.

A lo largo de su Carrera, Matt fue afortunado al conocer y trabajar con Pete Kowalewski, P.E., “uno de los mejores ingenieros en recursos hídricos en la industria y excelente persona con carácter e integridad”, dice Matt. Luego de casi 25 años trabajando con empresas de ingeniería que variaban en tamaño desde pequeñas empresas familiares hasta corporaciones de Wall Street, Matt y Pete reconocen que la manera más efectiva y gratificante de proporcionar servicios de alta calidad a sus clientes es con un reducido grupo de profesionales orientados hacia el trabajo en equipo y esta fue su motivación para formar Tierra Group.

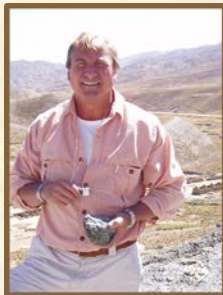
Matt atribuye su perspicacia en los negocios al trabajo de repartidor de diarios que realizó entre los 10 y 11 años. Luego de su primera semana

...
“Involucrarse activamente en el proyecto es de lo que se trata” dice Matt, “He visto demasiados sólidos profesionales convertirse en ‘ejecutivos’ luego permitiendo que su ego los distraiga del corazón de nuestro negocio, que es el servicio a nuestros clientes.”
...



distribuyendo el “Indianapolis Star”, aprendió el valor de las ventas y cobranzas de la manera difícil cuando apareció con las manos vacías ante el distribuidor para el cual trabajaba y quien esperaba el pago por los diarios que Matt había distribuido. Horrorizado y avergonzado, Matt corrió de regreso al vecindario y llamó a la puerta de sus clientes para rápidamente recolectar el pago (algo que ocasionalmente aún hace el día de hoy!)

...
“Cuando abordamos un trabajo, siempre pienso de mí mismo, y de Tierra Group, no como consultores, sino como trabajadores en la empresa de nuestros clientes. Su éxito es nuestro éxito. Cuando se coloca el ego y las ambiciones personales a un lado y todo radica del lado del cliente, es cuando se desarrolla la confianza y se establecen relaciones. Fundamentamos nuestro éxito en el compromiso que asumimos y entregando lo que nos comprometemos”.



Desde sus primeras lecciones en negocios y ventas, Matt aprendió que la honestidad y el compromiso son elementos clave para construir buenas relaciones de negocios.

La innovación es otro elemento clave para Matt. Así, ha desarrollado una aplicación informática para producir animaciones tridimensionales utilizadas para presentar visualmente las ideas técnicas a una audiencia no técnica. Los clientes, reguladores o el público en general pueden visualizar el diseño de una mina y juzgar el impacto de un proyecto en su entorno. Matt elaboró y presentó una ponencia sobre la necesidad de utilizar animaciones técnicas para demostrar el impacto de los proyectos mineros a través de América Central.

La capacidad de innovación técnica de Matt se hizo asimismo evidente durante el proyecto para la expansión de la Relavera Santa Rosa en Nicaragua. Cuando su cliente se enfrentaba a la estación lluviosa y la escalada de costos a partir del diseño de un anterior consultor, el equipo de Matt desarrollo un diseño único utilizando tecnología mecanizada para estabilizar el terreno y crear una elevación casi vertical aguas arriba, reduciendo significativamente el tiempo y costo de construcción.

Matt posee también una apreciación inteligente para trabajar en aquellos proyectos en los que hacerlo vale la pena. “He escuchado de algunos ingenieros decir que les gusta trabajar en proyectos aunque jamás serán construidos”, dice Matt. Este no es su caso. Matt no trabaja sólo por trabajar, sino por contribuir al progreso. A la fecha, Matt y su Equipo aún proporcionan consultoría y diseños innovadores y sostenibles a los propietarios de la Mina El Mochito en Honduras, donde Matt inició su carrera internacional en 1989. “Ha sido un viaje increíble”, dice, “Confío en que la generación que integra ahora el equipo de Tierra Group la llevará adelante aún mejor”.

Entre proyectos, Matt encuentra tiempo para uno o dos rondas de golf, deporte en el que se inició a temprana edad con su padre. “Me estoy volviendo viejo para escalar montañas o correr maratones, pero el golf es un deporte en el que puedo mejorar mi juego”. Y una vez más, su capacidad de reinención surge, “Desde entonces mi hándicap se ha reducido” comenta.

