

LOS MÁS GRANDES NOS ELIGEN



EN PRIMERA

La CEEES
impulsa la
profesionalización
del sector

CARBURANTE

Copermática
da forma al
IberClub de Iberdoex

SECTOR

Burotec
recoge los frutos de su
internacionalización

LAVADO

Túnel de lavado de
la e.s. Miramar,
por Christ



ENTREVISTA

José Manuel Romero,
director general de Burotec

Una aventura con recompensa

La globalización de la economía ha obligado a muchas empresas a dar el salto a mercados exteriores, una decisión que exige contar con los profesionales, certificaciones, experiencia y conocimientos adecuados para ofrecer sus servicios y productos con total solvencia. Burotec lleva siete años recorriendo un camino que le ha permitido, en tan poco espacio de tiempo, operar en más de 40 países.

Salva Bravo Nebot

La primera oficina inaugurada en el extranjero por Burotec fue la de Houston, Texas, Estados Unidos. "Tras vencer las diferencias culturales, la manera de trabajar y conocer bien el mercado estadounidense, tuvimos la ocasión de entrar en contacto con muchas empresas que nos demandaban servicios internacionales de inspección", explica el director general de la compañía, José Manuel Romero, en la imagen.

Aunque es pronto para extraer conclusiones, no podemos obviar que en esos siete años la empresa liderada por José Manuel Romero ha logrado que alrededor del 20% de su facturación provenga de mercados exteriores, un porcentaje que en los próximos años será del 50%, según las ambiciosas previsiones fijadas por la empresa.

El director general de Burotec detalla en esta entrevista los retos que plantea abrir mercado fuera del territorio nacional, las diferencias entre las necesidades de los clientes, dependiendo del país en el que están presentes, y de la existencia de un factor común a todos ellos: la total garantía de que los servicios prestados cumplen los más altos estándares internacionales.

¿En qué países tiene delegaciones Burotec?

Burotec cuenta actualmente con delegaciones propias en Bogotá (Colombia); Houston (Texas, Estados Unidos) y Shanghai (China). Todas ellas son sucursales dadas de alta en cada uno de los países y formadas con personal contratado por Burotec. En Kuwait (Kuwait); Lisboa (Portugal); Luanda (Angola); Tánger (Marruecos) y Jheda (Arabia Saudí) contamos con oficinas en las que operamos mediante acuerdos con partners locales.

¿Cuáles son las más importantes desde el punto de vista de la actividad que llevan a cabo?

A día de hoy, la más importante para el grupo es la oficina de Bogotá, enfocada a servicios de ingeniería relacionada con el Downstream. Desde esta oficina se trabaja en pro-

yectos en países limítrofes, como Perú, Chile y Bolivia, entre otros.

También tiene una gran relevancia para Burotec la oficina de Houston, especializada en servicios de inspección y control de calidad relacionada con la parte de Upstream. Desde esta oficina se trabaja en proyectos de México, Canadá y Centro América y además sirve de plataforma operativa para proyectos de inspección internacional. La oficina de Shanghai opera como base de operaciones para inspección de equipos y productos, así como para realizar labores de auditoría a proveedores en Asia.

¿En qué orden cronológico se inauguraron cada una de ellas? ¿Qué criterios se siguieron para hacerlo así?

La primera oficina inaugurada fue la sede de Houston, en pleno corredor energético, donde operan la mayor parte de empresas internacionales del sector Oil.

Tras vencer las diferencias culturales, la manera de trabajar y conocer bien el mercado estadounidense, tuvimos la ocasión de entrar en contacto con muchas empresas que nos demandaban servicios internacionales de inspección. Durante los primeros años fue necesario invertir para poner en marcha una red de inspectores en todo el mundo especializados en equipamiento y productos relacionados con el sector. Hay que destacar que si no eres capaz de dar una respuesta rápida y de calidad en un breve tiempo, estás fuera del mercado. Este conocimiento y esta manera de trabajar nos hizo replantear nuestra estrategia internacional, que pasa por estar presentes en aquellas zonas susceptibles de necesitar los servicios que Burotec ofrece.



"En el año 2010 tomamos la decisión de explorar otros mercados e instalarnos en otros países, puesto que consideramos que Burotec había alcanzado un punto de madurez adecuado para hacer frente a este reto internacional con solvencia", recuerda José Manuel Romero.



Trinidad Bausela es la directora general de Burotec.

Casi al mismo tiempo abrimos la sede de Shanghai y la oficina en Bogotá con el fin de establecer las bases de operaciones para los mercados asiáticos y latinoamericano. Estas dos bases operativas nos permiten movernos bien tanto en la zona de China, India, Corea del Sur, etcétera, como en los principales mercados de Latinoamérica: Perú, Chile, Bolivia, etc.



Carlos Paz es el director de Ingeniería de Burotec.

Las oficinas en Kuwait y Arabia Saudí son más recientes, y suponen una firme apuesta de Burotec por estar presentes en unos mercados tan difíciles y exigentes, y muy enfocados al sector Oil.

En Portugal contamos con un socio local desde hace más de 15 años que está muy introducido en Angola. En ambos países trabajamos junto a ellos.

La estrategia internacional ha sido cubrir en tiempo corto áreas geográficas muy amplias con personal experto. En la actualidad estamos presentes en más de 30 países, cuya actividad se coordina desde las bases de operaciones indicadas.

¿Hay responsables de cada delegación, o las oficinas en el extranjero se coordinan desde la sede central de la compañía en Madrid?

Hay una dirección centralizada en Madrid que marca la estrategia, así como los procedimientos de calidad con los que operamos. Pero cada sede cuenta con su plan de negocio con un gerente responsable de la zona, además de acuerdos comerciales y estratégicos que dan soporte y apoyo a toda la actividad.

Disponer de delegaciones en Estados Unidos, China, Europa... nos permiten ofrecer un servicio 24 horas al día, los 7 días de la semana, lo que nos ofrece una importante ventaja competitiva, ya que cuando se levantan en Houston, por ejemplo, el trabajo puede estar ya avanzado desde Europa y/o China, logrando así una destacada reducción de tiempos en el servicio final que ofrecemos a nuestros clientes.

¿Cuándo se tomó la decisión de operar en mercados foráneos? ¿Cuáles fueron los motivos que empujaron a Burotec a dar este paso?

Burotec viene trabajando a nivel de ingeniería y seguridad industrial y laboral en España en el sector Oil, así como en redes de estaciones de servicio desde hace más de 25 años. También desarrollamos nuestra actividad en sistemas de calidad; mercado CE; inspección; certificación de productos y auditoría al sector industrial...

Desde la creación de la empresa siempre habíamos ofrecido el servicio desde nuestra sede central en Madrid, y nuestros auditores han realizado auditorías a fábricas en China, Canadá, Estados Unidos, Alemania, entre otros países, desde hace muchos años.

En el año 2010 tomamos la decisión de explorar otros mercados e instalarnos en otros países, puesto que consideramos que Burotec había alcanzado un punto de madurez adecuado para hacer frente a este reto internacional con solvencia. Además, ya entonces contábamos con una estructura adecuada para acometer este proyecto con garantías.

Para encontrar las oportunidades de negocio, la Dirección de Burotec se volcó en la exploración de estos mercados. Además, se llevó a cabo una profunda investigación sobre aspectos legales, laborales y comerciales de cada uno de los



Trinidad Bausela y José Manuel Romero, a la izquierda de la imagen, en la feria OTC recientemente celebrada en Houston, Texas, Estados Unidos. Otro hito en el asentamiento de la compañía española en un territorio en el que están presentes las más importantes compañías mundiales relacionadas con el sector petrolero.

países en los que estábamos interesados. Todo este trabajo se asentó en el conocimiento y experiencia de nuestro equipo de técnicos, que dio soporte y validez a nuestra oferta de servicios en estos países.

¿Qué porcentaje de la facturación lograda por Burotec proviene de mercados exteriores? En los últimos cinco años, ¿cómo se ha comportado ese porcentaje? ¿Qué previsiones hay de cara a los próximos ejercicios?

La primera sucursal se abrió en Houston hace cinco años, por lo que es un periodo corto para disponer de datos determinantes. Como es lógico, los primeros años han sido años de fuerte inversión: apertura de oficinas; abono de los servicios prestados por abogados y asesores; gestión de visados internacionales; viajes; desplazamiento de técnicos y un largo etcétera.

No obstante, hasta la fecha hemos logrado que la actividad internacional sea sostenible y permita reinvertir en nuevas oficinas que irán conformando la red proyectada.

A día de hoy, el volumen de negocio que maneja la parte internacional de Burotec viene siendo de entre un 18 y un 20 % del total de nuestro volumen de facturación. Nuestra estimación conservadora es que vaya creciendo al ritmo del 10 % anual, hasta situarnos en una cuota del 50 % de nuestros ingresos en otros países en un plazo de 3-4 años.

¿En qué países opera Burotec de forma indirecta? En los países en los que desarrolla su actividad y no tiene delegación, ¿cómo se organiza el trabajo? En este sentido, ¿cómo se encuentra a los socios adecuados?

Como ya he apuntado, nuestros centros de operaciones se encuentran en Houston, Bogotá, Shanghai, Kuwait, Jheda y Lisboa. Sin embargo, en la actualidad disponemos de una red de 300 inspectores especialistas con los que tenemos acuerdos y un procedimiento de trabajo recogido en nuestro manual de calidad.

Esta labor es muy compleja, y destinamos recursos centrales a su mantenimiento. Confeccionar esta matriz de expertos nos ha llevado varios años de trabajo. Además, me gustaría destacar que está en un proceso de mejora continua. Gracias a estos acuerdos operamos en más de 40 países.

En los países en los que no tenemos delegación pero sí clientes trabajamos desde Madrid, o bien a través de colaboradores mediante acuerdos puntuales para proyectos concretos, o con acuerdos mercantiles más generales. Y si el servicio a prestar a los clientes se desarrolla en un tiempo más extenso, se articula a través de contratos anuales. Los socios con los que trabajamos son empresas con alta competencia técnica o freelance expertos en trabajos concretos con acreditaciones y experiencia suficiente para dar un servicio de excelencia al cliente.

Burotec en la Feria OTC 2017 (Houston, Texas, EE UU)

Desde el 1 al 4 de mayo de este año, la Feria del OTC, que tuvo lugar en la ciudad de Houston (Texas, Estados Unidos), acogió a proveedores de equipo, material y servicios en el área petrolera. Al evento acudieron más 2.700 expositores y recibió la visita de más de 30.000 profesionales.

Durante el desarrollo de la muestra expositiva se exponen equipos y materiales, se presentan al mercado nuevas tecnologías y se imparten clases magistrales de nuevas metodologías de actuación en el sector. En definitiva, maquinaria, ingeniería y servicios dirigidos al sector petrolero se reúnen en un ámbito de expertos internacionales.

Tras varios años en los que la empresa española Burotec acudió al salón como visitante, en la edición de 2017 la firma mostró su oferta de servicios en el complejo NRG Arena, en el cual ofreció información acerca de sus conocimientos y certificaciones en el ámbito de la inspección internacional TPI Third Part Inspection, ingeniería en estaciones de servicios y asesoramiento en seguridad y salud OSHA en refinerías. Durante las cuatro jornadas del salón Burotec recibió la visita de expertos internacionales, así como de empresas interesadas en los servicios ofrecidos por la compañía madrileña a nivel internacional, apoyados en la red internacional de oficinas con la que cuenta Burotec: Houston; Madrid; Bogotá; La Haya; Kuwait; Jeddah y Shanghai.

¿Puede detallar qué actividades desarrolla Burotec en cada uno de los países en los que opera? ¿Cuáles son los principales clientes que tiene en cada uno de esos mercados?

Nuestro cliente objetivo son las empresas relacionadas con el petróleo. Burotec cuenta con un catálogo de servicios relacionados con la ingeniería; el control de obra; la seguridad industrial y laboral; la inspección; la auditoría; la consultoría... en el sector industrial; sanitario; automoción; ferroviario; eléctrico y Oil and Gas.



Rodolfo Sánchez es el director gerente de la División Oil de Burotec.

Sin embargo, el denominador común del servicio que ofrecemos internacionalmente se ha centrado en el sector del petróleo. Hemos ido a buscar las empresas en origen allí donde están. Es cierto que el hecho de trabajar en España para las principales compañías del sector, y disponer de una amplia experiencia avalada con más de 25 años de proyectos realizados, nos ha facilitado la entrada en otras empresas que quieren aprovechar nuestra experiencia para llevar a cabo sus proyectos.

El sector Oil and Gas es muy riguroso en la homologación de sus proveedores, requiere superar exigencias administrativas y técnicas, contar con una solvencia contrastada, haber implantado sistemas de gestión de calidad, de medioambiente, de seguridad... Burotec cumple con estos requisitos, que son exigidos por estas grandes compañías. Hay que subrayar que en la actualidad Burotec está homologada por las principales petroleras que operan en España, Colombia, Kuwait, México; además de estar homologados por petroleras en Estados Unidos y Arabia Saudí.

¿Qué diferencias hay entre los clientes de cada país y cuáles son las principales demandas que plantean a Burotec dependiendo del mercado en el que opere cada cliente?

Si algo hemos aprendido en estos últimos años, es que cada mercado es totalmente diferente uno a otro en la manera de negociar, relacionarse y conseguir acuerdos. El hecho de que nuestro cliente objetivo sean las grandes compañías del sector petrolero hace que las demandas y exigencias sean muy parecidas: todas exigen un alto nivel de especialización, una experiencia demostrable, unos recursos técnicos y humanos que permitan afrontar con total garantía las tareas necesarias, una cultura de calidad y excelencia y unas prácticas muy exigentes en seguridad. Junto a estos requisitos, todas demandan buen precio y calidad en el servicio.

Las diferencias que nos encontramos son más de tipo administrativo, la necesidad (en algunos casos) de disponer de una sucursal en el país, la disponibilidad de recursos económicos en el país, la contratación de personal del país... que, dependiendo de cada mercado, varían considerablemente.

Básicamente son estos factores los que más varían. En la actualidad las grandes compañías son globales, y lo que exigen técnicamente en Estados Unidos es idéntico a lo que piden en España.

¿Ha recurrido Burotec a organismos públicos para facilitar su expansión internacional? Si es así, ¿puede detallar a qué programas se ha acogido la empresa?

Tristemente, es difícil contar con ayuda de organismos públicos en una aventura empresarial internacional. Siempre que viajamos a un país nuevo, y han sido muchos, hacemos una visita de cortesía a la Delegación Comercial para presentarnos y explicar lo que hacemos y cuáles son los objetivos que perseguimos al entrar en ese mercado.



En la actualidad Burotec está homologada por las principales petroleras que operan en España, Colombia, Kuwait, México; además de estar homologada por petroleras en Estados Unidos y Arabia Saudí.

Y lo hacemos no con la intención de pedir algo, sino simplemente para darnos a conocer y que nos asesoren en aspectos relevantes del país.

Y aunque parezca una contradicción, en muchas ocasiones nos hemos sentido tratados como extraños, no como una empresa española que necesita colaboración y ayuda. Existen muchas charlas de apoyo a la exportación en España que animan a los empresarios a salir fuera, pero si este discurso no tiene una continuidad en los países de destino, sirve para poco.

¿Qué enseñanzas adquiridas en mercados foráneos pueden trasladarse a la actividad de Burotec en el mercado español? ¿Y cuáles de las logradas en España se han trasladado al extranjero?

Del mercado norteamericano hemos aprendido la eficacia, la eficiencia. Ellos, trabajando menos, hacen más. Sin estar muy especializados en todas las áreas, en algunos aspectos logran implementar y aplicar un sistema productivo mucho más rentable. Allí, en Estados Unidos, cada persona es un empresario de sí mismo. Su enfoque de la vida laboral no es el de alcanzar una seguridad indefinida (que hoy día ya no existe, tampoco en España), sino que tienen una cultura de trabajar por proyecto, una forma de entender la actividad muy positiva para todos los agentes implicado, desde la empresa a los empleados. Ojalá esta forma de entender la actividad empresarial se desarrolle en España. En cuanto a la experiencia conseguida por Burotec en España, la estamos exportando de forma permanente allí donde nos instalamos. Y no solo en cuanto a tecnología, conocimiento y Know-How, también en nuestra manera

de dirigir proyectos. En este sentido, pienso que somos muy competitivos, somos más generosos y estamos más orientados hacia el cliente; además, aportamos soluciones globales y prestamos mucha asesoría. Todo esto se valora más en otros mercados.

En China hemos aprendido que allí es muy complicado prestar servicios. Todo está enfocado a las transacciones comerciales; todo es vender y comprar y no se aprecia la calidad ni el buen acabado. Normalmente ellos lo hacen todo y son autosuficientes, y no puedes competir con ellos. Si vas a comprar, te reciben con los brazos abiertos, pero si vas a vender la cosa es mucho más complicada. En el mercado chino la mayor parte de nuestros clientes son europeos o estadounidenses que necesitan nuestros servicios en China o bien en zonas geográficas de Asia.

¿Puede apuntar alguna solución desarrollada por Burotec que haya tenido una acogida particularmente positiva en diversos mercados?

Uno de los principales objetivos de Burotec es, a través de su red de inspectores internacionales, lograr el aseguramiento y el control de los procedimientos aplicados en tecnología Upstream y Downstream. Para ello, a través de nuestro servicio de inspección y nuestra aplicación APP para móviles y tablets, podemos realizar entregas de información y status de inspección en menos de 24 horas de acuerdo a los estándares internacionales API, ASTM, ASME, NACE, ATEX.

Se trata de una solución tecnológica que ha logrado una excelente acogida en los países en los que se ha ofrecido a nuestros clientes. ●