



## **Entrevista a Carlos Rubbi, responsable de comercio exterior de la empresa Bertotto Boglione.**

### ***-¿Cómo surge la empresa Bertotto-Boglione?***

**-Bertotto-Boglione S.A.** es establecida en 1948 en la ciudad cordobesa de Marcos Juárez como una empresa dedicada a resolver necesidades relativas al almacenaje de líquidos. Su actividad principal es la construcción de tanques metálicos y plásticos. Cabe destacar que desarrolla su producción bajo licencias americanas, a saber, **Plasteel, Fireguard, Ufuel, Petrofirst**, entre otras, el sistema de calidad ISO 9001 y, de manera adicional, sus productos están certificados por UL.

### ***-¿Cuántos empleados tiene actualmente la empresa?***

-En la actualidad, existen aproximadamente 240 personas trabajando en forma directa en la empresa, de las cuales 200 están abocadas a actividades de producción y 40 a tareas administrativas. Todo el personal de la empresa trabaja en pos de la diversificación de productos para diversos sectores.

### ***-¿Cuáles son sus principales clientes? ¿Qué oferta de productos tiene disponible para ellos?***

-Algunos de nuestros clientes son *Petrobras S.A., Repsol, Copec S.A., Shell, YPF S.A., ANCAP-DUCSA, Pumangol Lda., Total S.A., AXION, ESSO y ExxonMobil, Puma Energy, Trafigura, Valero, Ipiranga, PDVSA, Terpel, Engen, Arcor, Bunge S.A., Cargill S.A.,*

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)



*Nidera S.A., Profertil S.A., Monsanto S.A., AGD S.A., Dreyfus S.A., Noble S.A., Finning S.A., Industrias Secco S.A., SoEnergy, entre otras.*

La oferta productiva de la empresa comprende cuatro grandes categorías: acero, oil & gas, plástico y accesorios. Destacan los tanques metálicos y plásticos, las estaciones de servicio portátiles, y una variedad de productos especiales para oil & gas.

**- ¿Cuál es su estrategia comercial? ¿Cuál es el perfil de la empresa en relación al comercio exterior? ¿Qué proyección nacional e internacional tiene?**

-Nuestra estrategia comercial comprende: sondeos de mercado internacional; análisis de competidores; asistencia a ferias y exposiciones sobre petróleo, energía y minería.

Por ejemplo, dentro del país nuestra empresa ha participado, entre otras, en la *Exposición Rural*, la *Focomaq 2016* y las *Jornadas Internacionales de Asistencia Humanitaria y Sector Privado en Córdoba*, la *Expo-Transporte 2016* y la *Airec 2016* en Buenos Aires, la *Oil&Gas Patagonia 2016 en Neuquén* y la *Expo-forestal 2016* en Misiones.

A nivel internacional, este año estuvo presente en la *NACS Show*, una feria multitudinaria sobre venta de combustible y artículos de conveniencia realizada en Estados Unidos, en la *ExpoMina*, una importante feria minera internacional desarrollada en Perú, y en el *Wind Energy Hamburg 2016*, el encuentro sobre energía eólica más grande a nivel mundial, que se lleva a cabo en Alemania. Además, participamos en reuniones B2B.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)



El perfil de la empresa en relación al comercio exterior se basa en una cultura empresarial forjada mediante el aprendizaje por persistencia en mercados actuales, el trabajo en equipo entre las diferentes áreas de la organización, un plan estratégico de diversificación y desarrollo de exportaciones, una infraestructura productiva adecuada a estándares internacionales, la construcción de rutinas de trabajo tendientes al alcance de logros planteados estratégicamente, la implantación comercial en destino, la profesionalización, la reingeniería y apalancamiento financiero, una estructura de costos muy bien trabajada, la conformación de un equipo de trabajo dedicado a las operaciones de comercio internacional, el vínculo con instituciones públicas y privadas (GPYME de Techint, Cancillería, DIVERPYMEX, Fundación ExportAr, COPCA de España), y el vínculo con proveedores de productos complementarios del exterior y miembros de organismos internacionales.

Nuestra proyección en el mercado argentino es de entre un 70% y un 80% para los productos petroleros, un 20% a 30% para los accesorios, un 12% para los artículos de minería, y un 5% a 10% en el rubro oil & gas. El comercio internacional supone para la empresa una facturación que varía entre el 12% y el 38%.

***-¿En qué mercados tiene presencia? ¿Cuáles son los nuevos mercados que ha identificado con mayor potencial?***

-Tenemos presencia en Chile, Venezuela, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Perú, Honduras, Jamaica, Aruba, Islas Bermudas, Islas Turk & Caicos, Panamá, Trinidad y Tobago, Nigeria, Angola, Namibia, República del Congo, Isla Mauricio y Emiratos Árabes.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)



Los mercados que se presentan con mayor potencial vienen de la mano del desarrollo de las petroleras, al que acompañamos. Los más recientes son los de África y el año que viene buscamos trabajar en Centroamérica y el Caribe.

***-¿Qué oportunidades comerciales han tenido a partir de la participación en misiones comerciales?***

-Como en todo, ha habido misiones muy provechosas y otras que no han generado buenos resultados, pero eso es natural en los negocios.

***- ¿Qué participación tiene la empresa en las compras públicas? ¿Participa la empresa a licitaciones?***

-Debido a las características del mercado al que provee la empresa, consistentes en un sector privado que hace demandas mucho más importantes que las que formula el sector público, Bertotto-Boglione no tiene una participación demasiado significativa en compras públicas por el momento.

Participamos regularmente en licitaciones a nivel regional y mundial, atendiendo a petroleras, sobre todo en sus compras del área de Downstream, esto es componentes para la construcción de estaciones de servicio, e industrias químicas, alimenticias y mineras, entre muchas otras.

***-El área de Cooperación y Relaciones Internacionales de la Agencia ProCórdoba brinda asesoramiento en materia de licitaciones internacionales,***

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)



***¿qué opina de la existencia de dicho servicio? ¿Qué relevancia tiene para usted que un actor público acerque este tipo de información a las empresas?***

-El servicio del área de Cooperación y Relaciones Internacionales de la Agencia ProCórdoba puede ser interesante, dependiendo del ente que genere las licitaciones que difunde.

Considero muy bueno que un actor público acerque este tipo de información a las empresas, todas las entidades públicas deberían mantener informado al sector privado sobre eventos y oportunidades comerciales.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - [info@procordoba.org](mailto:info@procordoba.org)  
[www.procordoba.org](http://www.procordoba.org)