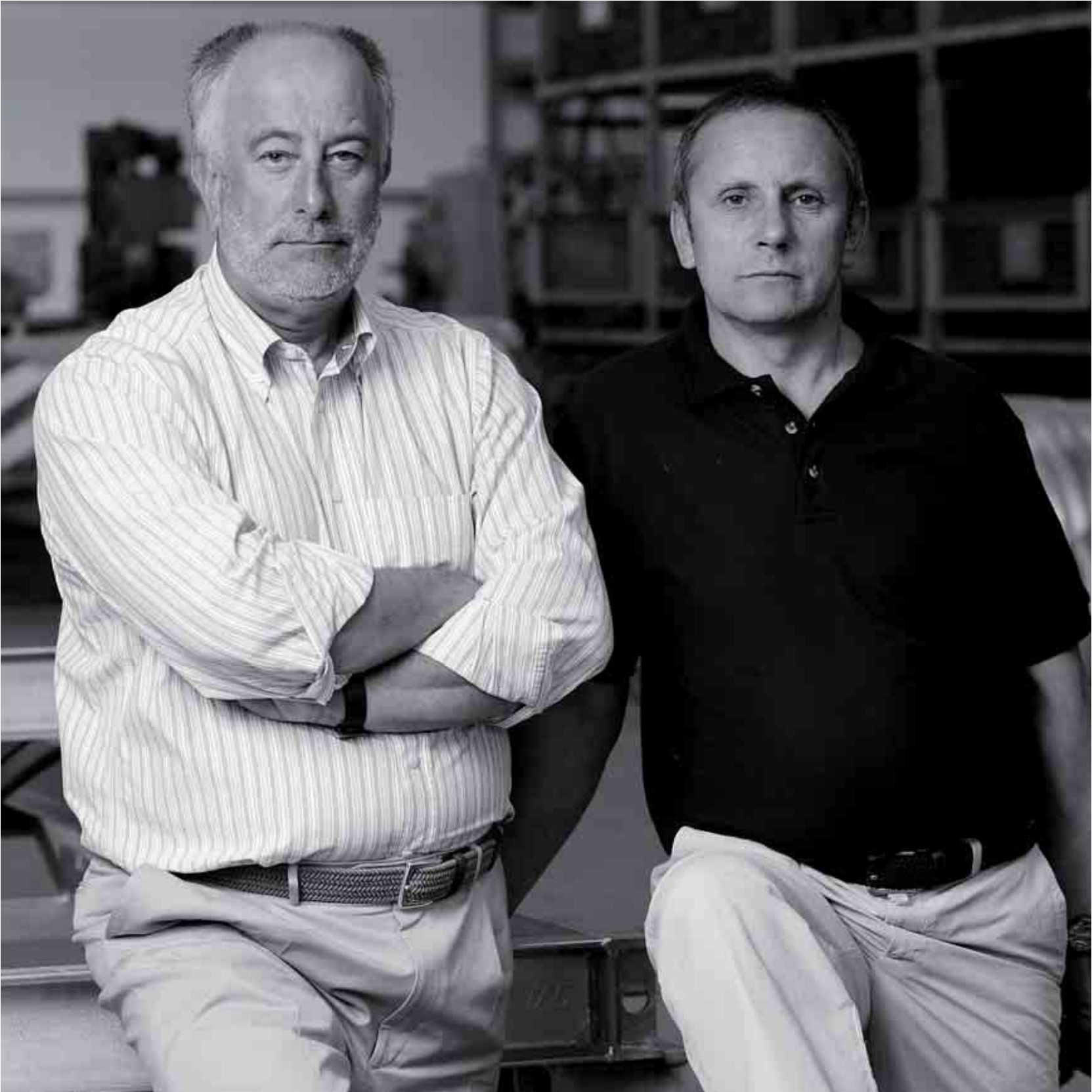


Rotrans

Cintas sin fin para
transportar
materias primas



Cómo contactarnos

C/ Merinidad de Montija, 5
Pol. Industrial Villalongear
09001 Burgos
Tlf. 947 298 031
Fax. 947 298 103
www.rotrans.com

Nuestro equipo

Dirección
Javier Viejo
Exportación
Jorge Camarero

La fórmula de la Coca Cola



Aunque la historia de Rotrans se remonta a 1982, no es hasta casi veinte años después, en 2001, cuando los dos socios actuales de la firma, Javier Viejo y Jorge Camarero, asumen la propiedad, cuando esta sociedad nacida y radicada en Burgos adquiere su dimensión actual y desarrolla su expansión internacional. Es, precisamente, la estrategia definida y diseñada por estos dos emprendedores castellanos la que ha llevado a Rotrans a estar presente hoy en una quincena de países, y que se asienta sobre tres patas esenciales: la innovación, la diferenciación y la diversificación.

Innovación, que se desarrolla desde el primer momento de esa nueva etapa mediante la compra de una patente inglesa, posteriormente perfeccionada, para el cierre de rodillos metálicos y que cinco años después les ha llevado a fabricar un producto único en el mundo: un engomado especial que amplía la vida útil de las cintas transportadoras, cuya fórmula Javier Viejo compara con la Coca Cola, “porque nadie la ha conseguido todavía descubrir,

Qué hacemos

Rotrans ha pasado de ser una firma de monoproducto, los rodillos, a fabricar todos los elementos que conforman una cinta transportadora,

incluida la propia cinta, además de un producto único en el mundo: un engomado especial que amplía la vida útil de este tipo de cintas.

Una de las áreas claves del negocio es el desarrollo tanto en maquinaria como en componentes y logística, con soluciones como el embalaje de rodillos en cuadrado.

ni siquiera las grandes multinacionales”, y eso que cada vez que envían muestras a una mina nueva, sospechosamente, siempre desaparece alguna.

Diferenciación, que se traduce en la fabricación y venta de un producto distinto, caro, fruto de la investigación, la innovación y la tecnología, que incorpora valor añadido para dar una calidad muy superior al de sus competidores y que, en el caso concreto de los rodillos, “multiplica el rendimiento por cincuenta”.

Y, diversificación, que coincide con la compra de la empresa por sus actuales propietarios y que en sólo cinco años les ha llevado a pasar de ser una firma de monoproducto, los rodillos, “que ahora fabricamos con variedad de longitud que va de 30 centímetros hasta 3 metros”, a fabricar todos los elementos que conforman una cinta transportadora, incluida la propia cinta.

Una ampliación de actividades y productos que se instrumentaliza a través de la filial Rotrans Componentes.

Heredera de SKF España, empresa del extinto Instituto Nacional de Industria (INI) y participada por la sociedad de desarrollo de Castilla y León, SODICAL, Rotrans factura hoy en torno a cuatro millones de euros, mantiene una plantilla de 45 empleados, y entre sus clientes nacionales están los principales aeropuertos, como el de Madrid-Barajas, las grandes cementeras y muchas de las multinacionales españolas como Endesa, Arcelor o Taim, con quien ha trabajado para proyectos en Irán.

Y es que, la actividad internacional ha sido la cuarta pata que completa la base industrial y de crecimiento de Rotrans desde los albores de esta nueva etapa nacida con el nuevo siglo. Con una relativa presencia en el mercado internacional durante la última década del siglo XX, fueron esas experiencias previas las que llevaron a Javier y a Jorge a integrarse en el programa PIPE del ICEX, del que fueron una de las firmas pioneras, allá por 1999.

“Gracias a esos intentos anteriores entendimos que si queríamos permanecer en el mercado exterior teníamos que ir de la mano de alguien, que nos ayudara y que nos





avalara como empresa seria y exportadores estables”, recuerdan ambos socios que, desde el principio estaban convencidos de que su producto podía tener éxito también más allá de las fronteras españolas y que coinciden en asegurar que el producto por sí solo no es suficiente para ganar clientes en el exterior y el PIPE “nos dio la estructura y la racionalización para desarrollar una actividad exportadora firme y coherente. Y, sobre todo, nos sirvió para saber dónde teníamos que empezar y nos enseñó algo muy importante, casi decisivo, a ser constantes”.



Una lección que, sin duda, los socios y trabajadores de Rotrans han aprendido a la perfección y han sabido aprovechar para seis años después vender y trabajar en una quincena de países, contando sólo a los que exportan de forma directa, que aportan en torno al 40% de su facturación global, y entre los que se encuentran mercados tan conflictivos como Irán o Iraq o tan exóticos como Ghana, además de Egipto, Jordania o Marruecos, país este último donde “la experiencia no ha sido especialmente positiva”.



La presencia en el mercado iraquí es “ajena la guerra o la reconstrucción” y se desarrolla a través de un representante para la región del Kurdistán.

De Ghana, además de su singularidad, Jorge y Javier refieren una de las anécdotas más sorprendentes de su bagaje internacional, que “el representante nos desapareció en la selva. Cubría para nosotros un área de ocho ciudades en el país africano y nuestro contacto con él era siempre a través de Internet. Siempre había funcionado bien, estábamos satisfechos, pero un día dejamos de recibir noticias, no sabemos nada y, además, le debemos dinero”.

Pero el mercado más importante para Rotrans es, con diferencia, América Latina. Allí cuentan con representación efectiva en Chile, Bolivia y Venezuela. “Un país también difícil el venezolano, por la enorme influencia que tienen las circunstancias políticas en las relaciones económicas y comerciales, pero donde seguimos trabajando”.

Sin embargo, de todos ellos, no sólo en el cono sur de América sino a nivel mundial, el mercado de referencia para esta empresa castellana es Chile. La importancia que tiene la minería, especialmente la del cobre, en la economía chilena convierte al país andino en la referencia internacional para un negocio como el que ellos desarrollan desde Burgos, y gracias al cual Javier Viejo no exagera cuando afirma que “hemos escrito una línea en el libro de la historia industrial de Chile”. Es precisamente para Chile para donde se ha desarrollado específicamente el nuevo engomado de las cintas transportadoras, y donde la tecnología de Rotrans ha permitido alargar la vida de los rodillos hasta cuatro años, frente a una duración media de los rodillos convencionales de la competencia de sólo seis meses.

Es verdad que “vendemos un producto caro, pero si tenemos en cuenta que en este tipo de instalaciones, que trabajan ininterrumpidamente, si se para la cinta la producción se paraliza, nuestra relación duración-precio es excelente”.

Una relación que asegura la confianza, el servicio y la satisfacción de los clientes finales pero que sólo se consigue desarrollando un elemento esencial: la tecnología. Por ello, una de las fijaciones en la dirección de Rotrans es el desarrollo

de patentes innovadoras que es “lo que nos permite estar en primera línea del mercado”. Una de las áreas claves del negocio es el desarrollo tanto en maquinaria como en componentes y logística.

Precisamente el segmento de la logística ha dado a la empresa una de las soluciones de las que se siente más satisfechos y orgullosos, el embalaje de rodillos en cuadrado.

Se trata de una sistema que permite aumentar sensiblemente la capacidad del transporte de rodillos frente al sistema tradicional del embalaje en pirámide. Esta nueva fórmula ha supuesto mejorar la homogeneidad y, sobre todo, la distribución de los rodillos de Rotrans que oscila entre los 130.000 y los 150.000 cada año.

Con estas credenciales, Jorge y Javier, o Javier y Jorge, que entre ellos no hay más protocolo o preferencia que el de la utilidad y el servicio hacia el proyecto común, se enfrentan ahora a dos nuevos retos: uno en el capítulo de los mercados, como es la conquista de Sudáfrica, ya que es un país con una de las industrias mineras más importantes del planeta y “es una asignatura pendiente para Rotrans”.

El segundo desafío se lo marcan en el terreno de la innovación y la tecnología, “conseguir un rodamiento en el que no entre ningún elemento externo que erosione”. Las bases están puestas y la ilusión, el trabajo y la capacidad no se les supone, están suficientemente demostradas.

