



Nicolás Uriburu, nuevo gerente general de Genco7: “La consolidación de nuestros clientes será igual de importante que el ingreso a nuevos mercados”

Llega a encabezar esta compañía de origen chileno, cuenta con una destacada trayectoria en el rubro y es un profundo conocedor de los mercados de América Latina. Acá, el profesional traza lo que viene para esta empresa que, desde nuestro país, sale a conquistar la región.



Nicolás Uriburu, nuevo gerente general de Genco7.

“Para dejar de ser una empresa chica o mediana y convertirse en una grande, es imprescindible contar con una estructura. Ese es mi primer desafío al llegar acá”, señala Nicolás Uriburu, quien acaba de asumir, en enero de este año, como gerente general de Genco7, compañía transnacional de origen chileno que en tan solo una década de vida ya marca liderazgo en América Latina en la venta, distribución y mantención de válvulas para las industrias oil&gas, minería, energía y geotermia, además de comercializar insumos como flanges, fittings y cañerías. Genco7 posee oficinas comerciales, aparte de Chile, en Colombia, México, Perú, Argentina y Ecuador, y ha experimentado

un sostenido crecimiento que le ha valido ser representante exclusivo para América Latina de la firma estadounidense Cameron, líder mundial en válvulas, actuadores y equipos de medición, y que pertenece a Schlumberger Company, cuya base se encuentra en Houston, Estados

Unidos, y que es la mayor empresa a nivel mundial en servicios para las industrias del petróleo y del gas.

Esta expansión ha posibilitado que Nicolás Uriburu asuma como gerente general en Genco7. Este ingeniero industrial argentino posee gran experiencia internacional en el

Nicolás Uriburu comenta que “la etapa 1, que es la consolidación de los equipos en Chile y Colombia, ya está casi terminada. La etapa 2 será hacer lo propio en México y Argentina, que ahora están creciendo”. En esa línea, concluye: “La tercera etapa apunta a consolidar un equipo en Brasil, donde ahora hay un horizonte de muchos proyectos a mediano plazo”.

desarrollo de nuevos negocios, y llega a Chile a liderar el crecimiento estratégico de Genco7. Quién más indicado que él para conducir este proceso: Uriburu viene de trabajar como director de Ventas & Operaciones de Latinoamérica en Cameron, con base en México, y anteriormente desarrolló experiencia internacional en South African Calcium Carbide, atendiendo desde Sudáfrica los mercados de África y Medio Oriente, entre otros hitos de su trayectoria profesional. “Conozco el mercado, también conozco la región lo que facilita el camino para comenzar a generar nuevos negocios y atacar los mercados desde el día uno”, destaca Uriburu, y agrega: “La consolidación de nuestros actuales clientes, como es el caso de los que existen en Chile, será igual de importante que entrar en nuevos mercados. Para ello, en Genco7 nos adelantamos a las necesidades de nuestros clientes, en base a un equipo técnico y profesional altamente calificado, capacitado incluso en fábrica. También, por ejemplo, tomando decisiones como salir a comprar un producto sin que haya una orden de compra, de modo que cuando el cliente lo solicite estar en condiciones de entregarlo rápidamente. En ese contexto, Nicolás Uriburu resume: “Somos una empresa joven, flexible, con mucha tecnología, que brinda soluciones integrales y rápidas, con un servicio que acompaña toda la vida útil de cada insumo que vendemos. Y apuntamos a convertirnos en el más grande master distribuidor de América Latina en válvulas, equipos de medición y tuberías”.

