

# INFO DYTRAS



BOLETÍN INFORMATIVO

BULLETIN D'INFORMATION

NEWSLETTER

ESPECIAL INFODYTRAS FEBRERO 2009

ÉDITION SPÉCIALE D'INFODYTRAS FÉVRIER 2009 / SPECIAL EDITION OF INFODYTRAS FEBRUARY 2009

## ESPAÑOL

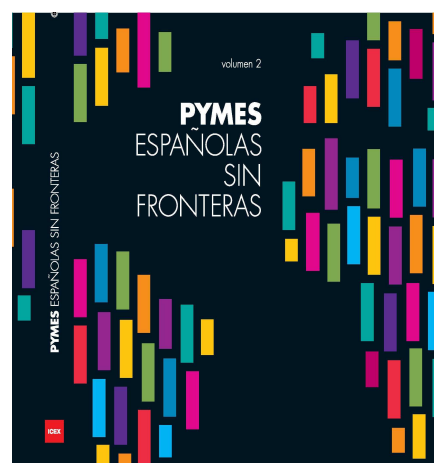
Esta entrevista ha sido realizada para el libro **“PYMES ESPAÑOLAS SIN FRONTERAS”**, editado por el ICEX (*Instituto de Comercio Exterior*), en el que se recogen las experiencias exportadoras de varias empresas españolas, que acudieron al Programa PIPE (*Plan de Iniciación a la Promoción Exterior*), entre ellas DYTRAS. +

## FRANÇÉS

Cet entretien a été réalisé pour le livre **« PYMES ESPAÑOLAS SIN FRONTERAS »** (PME ESPAGNOLES SANS FRONTIÈRES), édité par l'ICEX (*Institut de Commerce Extérieur*), dans lequel sont recueillies les expériences exportatrices de différentes entreprises espagnoles qui ont participé dans le Programme PIPE (*Plan d'Initiation à la Promotion Extérieure*), parmi lesquelles se trouvaient DYTRAS. +

## INGLÉS

This interview has been carried out for the book entitled **“PYMES ESPAÑOLAS SIN FRONTERAS”** (SPANISH SMEs WITHOUT BORDERS), published by the ICEX (*Foreign Trade Institute*), which includes the exporting experience of several Spanish companies which took part in the PIPE Program (*Introduction to Foreign Promotion Plan*), among them DYTRAS. +



Dytras

El mago del agua



## Cómo contactarnos

La Palmera, 49  
Pol. Ind. La Palmera  
41700 Dos Hermanas  
(Sevilla)  
Tlf. 954 693 396

## Nuestro equipo

Dirección  
Enrique Fernández Heredia  
Exportación  
David Piñero Grande

## Qué hacemos

Empresa especializada en el tratamiento de aguas potables y depuración de aguas residuales. Fundada en 1984, hoy DYTRAS emplea a 175 trabajadores

y dispone de las más altas clasificaciones como contratista del Estado. Gracias a una política de «inversión tecnológica, personal cualificado y

precios adecuados» a cada mercado, su vocación internacional ya ha fructificado en Europa del Este y el Norte de África. Su objetivo

ahora es llegar a Francia, Portugal y América Latina.



## Sed de triunfo

Es 2 de mayo en Sevilla. Las calles de Dos Hermanas están engalanadas y, a estas primeras horas de la mañana, también desiertas. La localidad, casi prolongación de la capital del Betis, celebra sus fiestas patronales. Pero no todos descansan. Allá en las afueras, en el polígono industrial La Palmera, Enrique Fernández Heredia trabaja en su despacho de la compañía a la que dio vida un día de abril de 1984 y que a punto de cumplir el cuarto de siglo de existencia se ha convertido en un referente mundial de la ingeniería y las obras hidráulicas.

Se trata de un despacho austero, en un edificio de nueva construcción, funcional y moderno, todo acorde con las características de la compañía a la que aloja y de los trabajadores que lo habitan. «Una empresa de esfuerzo», como la define Enrique. Esfuerzo «que no significa hacer muchas horas sino trabajar con eficacia». Y eso es lo que han hecho desde Dytras: trabajar con eficacia para abastecer de agua potable a localidades y regiones en las que la naturaleza no fue muy generosa a la hora de repartir el líquido imprescindible para la vida. Primero en Andalucía, después en el resto de España, y de ahí al exterior. A Marrue-

cos y Túnez en el Norte de África, y a Rumania y Hungría en la Europa Central, países en donde han sido una especie de «magos» del agua, que multiplicaban a través de sus estaciones depuradoras de aguas residuales y para el tratamiento de agua potable.

Hoy Dytras es una empresa de tamaño medio y con las más altas clasificaciones como contratista del Estado. Emplea a 175 trabajadores, de los que 132 son titulados. Tiene una cartera de pedidos superior a 70 millones de euros y factura por encima de los 30 millones anuales. Pero, claro, no siempre ha sido así.

La idea de Dytras responde a una iniciativa personal de Enrique Fernández. Un ingeniero industrial que, desde el momento en que terminó sus estudios superiores, en 1972, vinculó su vida profesional al sector de la ingeniería hidráulica a través de dos empresas: Oxiagua y Dynotec. Dos firmas reconocidas en Andalucía a las que aportó su conocimiento y su trabajo. En ellas era un técnico reconocido. Pero, en un momento dado, se le quedaron pequeñas desde el punto de vista de las oportunidades que ofrecía un sector maduro, «a mitad de camino entre la construcción y la ingeniería», pero al que las innovaciones tecnológicas y las nuevas necesidades de la demanda abrían también nuevos horizontes.

Ésa fue la razón principal que le impulsó a navegar en solitario: «En mis anteriores empresas me di cuenta de que se podían desarrollar más cosas de las que se hacían. Y cuando ves que tus ideas no cuentan con el respaldo adecuado pero estás convencido de que puedes llevarlas a cabo, pues tienes que decidirte y dar el salto».

Todavía recuerda emocionado que fue su padre, «representante de una ferretería y un hombre que en toda su vida lo que ha hecho es trabajar», quien le dio «un pequeño dinero», que añadido a sus propios ahorros y con la colaboración de otro ingeniero industrial –que ya abandonó el barco– le permitió soltar amarras e iniciar la travesía.





Comenzaron diseñando y construyendo estaciones de depuración de agua potable y trabajos de tratamiento de aguas residuales en tierras andaluzas, que pronto se les quedaron pequeñas. Porque «desde el principio nacimos con vocación internacional», aunque conscientes de que para llegar a puertos extranjeros había que ganar primero el mercado nacional. Y eso, en los primeros años de la última década del siglo XX, suponía abordar «dos retos muy difíciles: trabajar con el Estado y trabajar con otras comunidades autónomas». Con la Administración central porque «entonces los apoyos y las preferencias eran siempre para las empresas grandes, para ayudarlas a internacionalizarse», y con las comunidades autónomas «porque desarrollaron un actitud proteccionista que las hacía cada vez más cerradas hacia las empresas locales».

Dos retos que Enrique y el equipo profesional de Dytras decidieron abordar y consiguieron superar con las armas que les abrieron el camino y que son la constante de toda su andadura: «Buena tecnología, personal cualificado, precios adecuados y, sobre todo, el convencimiento de que podíamos competir».

Y los resultados demostraron que podían. Pronto comenzaron a conseguir proyectos y contratos para el Gobierno central y para otras administraciones autonómicas, obtuvieron las máximas certificaciones de aseguramiento de la calidad, de AENOR, de gestión ambiental y de seguridad y salud laboral y, equipados con esa experiencia y con avales tan incontestables, abordaron la odisea exterior.



La primera misión fue ir a Marruecos, y después a Hungría y la República Checa. Países los dos centroeuropeos en los que «pronto me di cuenta de que no eran mercados para nosotros». Los checos porque «tenían infraestructuras y eran muy germanófilos» y en Hungría porque «detectamos que hacían una especie de truco en los concursos para adjudicar los proyectos a las empresas de la tierra».

Pero la perseverancia en el Este fructificó al tercer intento: Rumania. Allí, en la antigua Dacia de la Roma clásica, han desarrollado ya cuatro proyectos importantes, y el éxito obtenido y las posibilidades de futuro les han llevado a abrir una delegación en Bucarest.

Pero el horizonte de Dytras va más allá de Europa del Este y el Norte de África. Francia, Portugal y América Latina son también puertos de destino. Pero, eso sí, sin prisas, «abordando siempre los mercados con vocación de continuidad, abarcando sólo aquello que podemos abarcar y apretando lo que tengamos que apretar».

Una filosofía esta de Enrique que él reconoce como una de las claves de su éxito, pero no la única. Tan importantes como ella son «la tecnología, la adecuación a los mercados, además de reinvertir los beneficios y capitalizar la empresa procurando buscar la autofinanciación, porque eso te permite también prestigiarte ante los bancos».

A la hora de enumerar los factores del triunfo, Enrique me pide destacar especialmente a sus trabajadores. Un equipo profesional «joven, con técnicos muy preparados, que no tienen miedo a viajar y que no tienen complejos». Al extranjero –me dice– «hay que ir con los mejores, no se puede ir con gente de segunda o de tercera fila, hay que llevar gente con peso, con capacidad de decisión, de gestión y con ideas... y nosotros los tenemos».

La conversación ha ido consumiendo poco a poco la mañana. Hemos consumido casi medio día de fiesta, pero merecía la pena. Nos despedimos en el umbral del edificio moderno y funcional del polígono de Dos Hermanas. Enrique pide un taxi para devolverme a la capital sevillana, a las orillas del Guadalquivir, y mientras lo esperamos me recuerda su participación en el programa PIPE, que les acompañó en su viaje inicial al exterior y que «nos aportó sobre todo orientaciones», como una especie de brújula que marcaba siempre el norte.

El taxi se detiene frente a nosotros. Volvemos a estrechar las manos y Enrique no se resiste a darme un último mensaje: «El PIPE fue importante, las ayudas, del género que sean, son siempre importantes, pero lo que no podemos hacer es condicionar la trayectoria profesional a las ayudas. El esfuerzo y la inversión tienen que hacerlo las empresas». Amén.

Dytras

Le magicien de l'eau



<b>Comment nous contacter</b>	<b>Notre équipe</b>	<b>Que faisons-nous</b>			
La Palmera, 49 Pol. Ind. La Palmera 41700 Dos Hermanas (Séville) Tlf. 954 693 396	Direction Enrique Fernández Heredia Exportation David Piñero Grande	Entreprisse spécialisée en traitement des eaux potables et d'épuration des eaux usées. Fondée en 1984, actuellement, Dytras emploie 175 travailleurs et dispose	des plus hautes classifications comme Adjudicataire de l'État. Grâce à une politique « d'investissement technologique, peronnel	qualifié et prix adéquats » pour chaque marché, sa vocation internationale s'est déjà fructifiée en Europe de l'Est et en Afrique du Nord. Son	objectif maintenant est d'arriver en France, au Portugal et en Amérique Latine.



## Soif de triomphe

Nous sommes le 2 mai à Séville. Les rues de Dos Hermanas sont parées et, à ces heures si matinales, aussi désertes. La ville, quasiment le prolongement de la capitale du Bétis, célèbre ses fêtes patronales. Mais pas tout le monde ne se repose. Là-bas, dans la banlieue, dans la zone industrielle La Palmera, Enrique Fernández Heredia travaille dans le bureau de l'entreprise qu'il a créé en avril 1984 et qui, sur le point de fêter un quart de siècle, est devenue l'une des références mondiales en technologie des eaux.

Il s'agit d'un bureau austère, dans un bâtiment fraîchement construit, fonctionnel et moderne, en accord avec les caractéristiques de l'entreprise et aux travailleurs qui s'y abritent. « Une entreprise d'efforts » c'est ainsi qu'Enrique la définit. Effort : « ce qui ne veut pas dire faire beaucoup d'heures supplémentaires mais travailler efficacement ». Et c'est ce qu'ils ont fait chez Dytras : travailler efficacement pour alimenter en eau potable les villes et régions où la nature n'a pas été généreuse lors du partage de ce liquide indispensable pour la vie. D'abord en Andalousie, ensuite dans le reste de l'Espagne et de là à l'étranger.

Au Maroc et en Tunisie, au Nord de l'Afrique, et en Roumanie et Hongrie, en Europe Centrale, des pays où ils sont considérés comme des « magiciens » de l'eau, qui la multipliaient à travers leurs stations d'épuration des eaux usées et le traitement d'eau potable.

Aujourd'hui, Dytras est une entreprise de taille moyenne et avec les plus hautes classifications comme adjudicataire de l'État. Elle emploie 175 travailleurs, parmi lesquels 132 sont diplômés. Elle a un portefeuille de commandes supérieur à 70 millions d'euros et facture annuellement au-delà de 30 millions. Mais, bien sûr, cela n'a pas toujours été ainsi.

L'idée de Dytras répond à une initiative personnelle d'Enrique Fernandez. Un ingénieur industriel qui, une fois achevées ses études supérieures en 1972, a uni sa vie professionnelle avec le secteur de l'ingénierie hydraulique à travers deux entreprises : Oxiagua et Dynotec. Deux entreprises connues en Andalousie auxquelles il a apporté ses connaissances et son travail. Dans ces entreprises, c'était un ingénieur réputé. Mais, à un moment donné, elles sont devenues trop petites pour lui en ce qui concerne les opportunités offertes par un secteur mûr, « à mi-chemin entre la construction et l'ingénierie » mais auquel les innovations technologiques et les nouveaux besoins de la demande ouvraient aussi de nouveaux horizons.

C'est la raison principale pour laquelle il s'est lancé à naviguer en solitaire : « Dans mes entreprises antérieures, je me suis aperçu que l'on pouvait développer beaucoup plus de choses qu'on ne le faisait. Et lorsque tu vois que tes idées ne sont pas épaulées adéquatement, mais tu es convaincu que tu peux les mener à bien, alors tu dois prendre une décision et te lancer ».

Il se souvient encore ému que c'est son père, « représentant de produits d'une quincaillerie, un homme qui, pendant toute sa vie, la seule chose qu'il ait faite c'est travailler », qui lui a donné « une petite somme d'argent » qui ajoutée à ses propres économies et avec la collaboration d'un autre ingénieur industriel – qui a déjà abandonné le bateau - lui ont permis de larguer les amarres et de commencer la traversée.





Ils ont commencé en concevant et construisant des stations d'épuration d'eau potable et des travaux de traitement des eaux usées dans les terres andalouses, celles-ci sont très vite devenues trop petites pour eux. Car « dès le début nous sommes nés avec la vocation internationale » bien que conscients que, pour atteindre des ports étrangers, il fallait gagner, en premier lieu, le marché national. Et, dans les premières années de la dernière décennie du XXème siècle, cela représentait aborder « deux défis très difficiles : travailler avec l'État et travailler avec d'autres communautés autonomes ». Avec l'Administration centrale car « à cette époque, les appuis et les préférences étaient toujours pour les grandes entreprises, pour les aider à s'internationaliser » et avec les communautés autonomes « parce qu'elles ont développé une attitude protectionniste qui les rendait de plus en plus fermées face aux entreprises locales ». Deux défis qu'Enrique et l'équipe professionnelle de Dytras ont décidé d'aborder et sont parvenus à dépasser avec les armes qui leur ont permis de se frayer un chemin et qui sont la constante de toute son armature : « Bonne technologie, personnel qualifié, prix adéquats et, surtout, la conviction que nous pouvions faire concurrence ». Et les résultats ont prouvé qu'ils pouvaient le faire. Très vite, ils ont commencé à obtenir des projets et des contrats pour le Gouvernement central et pour d'autres administrations autonomes, ils ont obtenu les plus grandes certifications d'assurance de la qualité, d'AENOR, de l'environnement et de sécurité et santé au travail, et armés de cette expérience et avec des avais incontestables, ils ont abordé l'odyssée extérieure.



La première mission a été d'aller au Maroc et ensuite en Hongrie et en République Tchèque. Pays tous deux d'Europe centrale dans lesquels « très vite je me suis aperçu que ce n'était pas des marchés pour nous ». Les tchèques parce « qu'ils avaient des infrastructures et qu'ils étaient très germanophiles » et en Hongrie parce que « nous avons détecté qu'ils truquaient les appels d'offres pour adjudger les projets aux entreprises nationales ».

Mais la persévérance à l'Est a porté ses fruits dans la troisième tentative : la Roumanie. Là-bas, dans l'ancienne Dacie de la Rome classique, ils ont déjà développé quatre importants projets et le succès obtenu et les possibilités de futur les ont poussés à ouvrir une délégation à Bucarest.

Mais l'horizon de Dytras va au-delà de l'Europe de l'Est et du Nord de l'Afrique, la France, le Portugal et l'Amérique Latine sont aussi des ports de destination. Mais, évidemment, sans hâte, « en abordant toujours les marchés ayant une vocation de continuité, n'embrassant que ce que nous pouvons embrasser et pressant ce que nous devons presser ».

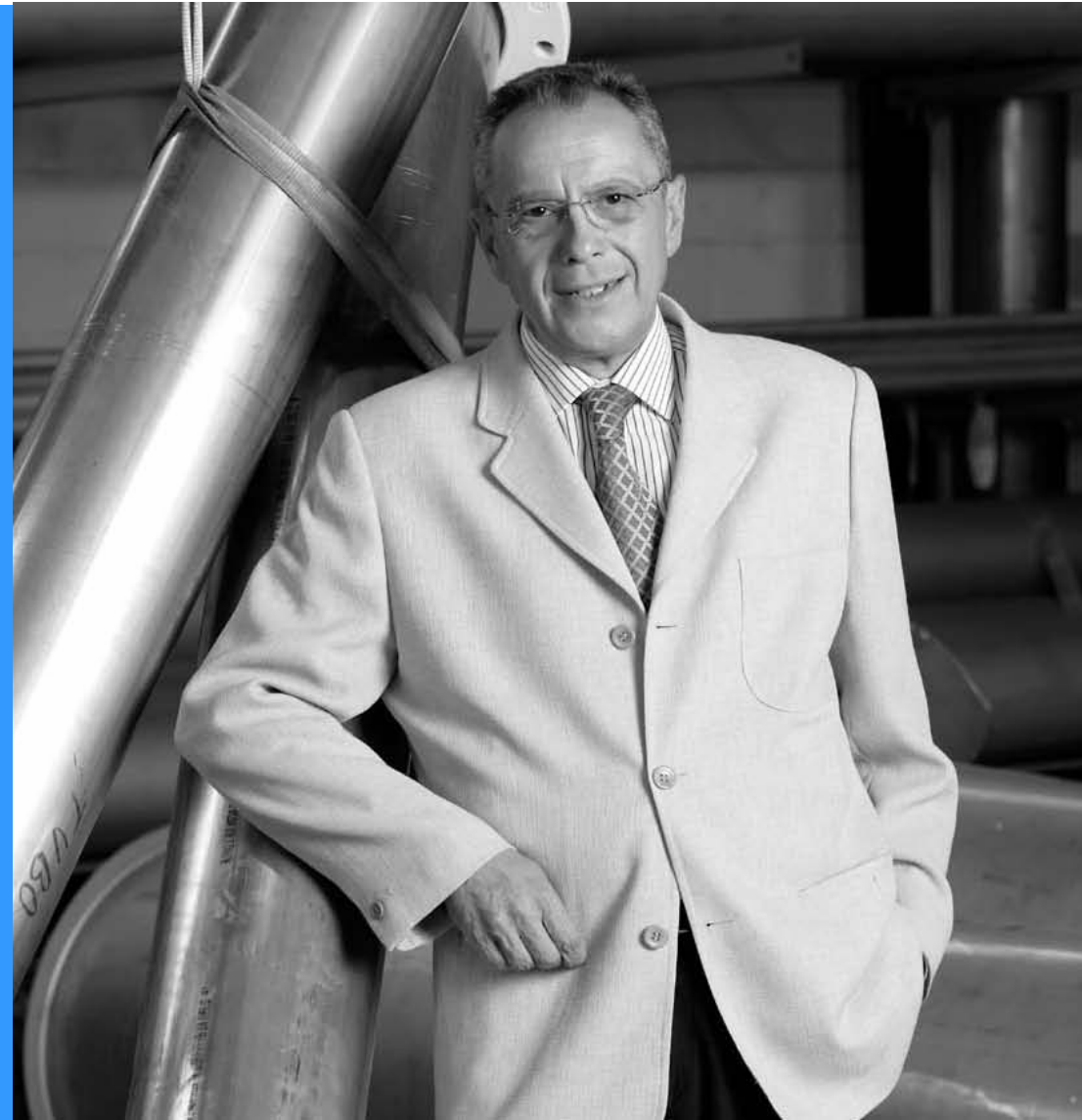
Une bonne philosophie, celle d'Enrique ! Il reconnaît lui-même que cette philosophie est une des clés de son succès, mais pas la seule. D'autres aussi importantes sont « la technologie, l'adéquation aux marchés, en plus de réinvestir et capitaliser l'entreprise en essayant de chercher l'autofinancement parce que cela te permet aussi de te donner du prestige face aux banques ».

Au moment d'énumérer les facteurs de triomphe, Enrique me demande de mettre en évidence tout particulièrement ses employés. Une équipe professionnelle « jeune, avec des techniciens très préparés, qui n'ont pas peur de voyager et qui n'ont pas de complexes ». On me dit qu'à l'étranger « il faut y aller avec les meilleurs, on ne peut pas aller avec des personnes de seconde ou de troisième rang, il faut y emmener des poids lourds, avec capacité de décision, de gestion et avec des idées.... et nous, on les a ».

La conversation a petit à petit consommé la matinée. Nous avons consommé quasiment la moitié du jour férié, mais cela valait la peine. Nous avons pris congé au seuil du bâtiment moderne et fonctionnel de la Zone industrielle de Dos Hermanas, Enrique appelle un taxi pour que je retourne à la capitale sévillane, au bord du Guadalquivir, et pendant que nous l'attendons il me rappelle sa participation dans le programme PIPE, qui les a accompagnés durant leur voyage initial à l'extérieur et qui « nous a surtout apporté des orientations », comme une espèce de boussole qui indiquait toujours le nord.

Dytras

The magician of the water



To contacting with us	Our equipement	What we do			
La Palmera, 49 Pol. Ind. La Palmera 41700 Dos Hermanas (Sevilla) Tlf. 954 693 396	Management Enrique Fernández Heredia Exports David Piñero Grande	This company specializes in drinking water treatment and wastewater treatment. Founded in 1984, Dytras currently employs	175 people and is a highly qualified government contractor. Thanks to a policy on <i>“technology investment, qualified personnel and</i>	<i>adecuate prices”</i> for each market, its international vocation has already born fruit in Eastern Europe and North Africa.	Their objective now is to reach France, Portugal and Latin America.



## Thirst of triumph

It's May 2nd in Seville. The streets of Dos Hermanas are festooned and this early in the morning they are also deserted. The town, a continuation of the capital city located on the Betis river, holds its annual festival. But not everyone is taking a break. On the outskirts of the town, at La Palmera trading estate, Enrique Fernández Heredia is working in his office of the company which he founded in April 1984, it is about to reach 25<sup>th</sup> anniversary and has become a worldwide benchmark for engineering and hydraulic works.

It is an austere office, in a functional and modern building, which blends well with the characteristics of the company and the employees that work in it. *“A company made up of effort”* as Enrique defines it. Effort *“does not mean working long hours, but working efficiently.”* And this is what the Dytras staff has done, work efficiently in order to provide drinking water for those towns and regions which have not been gifted with this liquid that is indispensable for life. Firstly in Andalusia, then in the rest of Spain and abroad.

In countries like Morocco and Tunisia in North Africa, and Romania and Hungary in Central Europe, Dytras has been a sort of “water wizard” that multiplied water through its wastewater and water treatment plants. Currently, Dytras is a medium-size company and a highly qualified government contractor. It employs 175 people, 132 of which are graduates. It has an order book of over €70 million and an annual turnover of €30 million. But it has not always been like this, of course. The idea of founding Dytras was motivated by Enrique Fernandez's own personal initiative. An industrial engineer who just after graduating in 1972, devoted his career to the hydraulic engineering sector in two companies: Oxiagua and Dynotec, two Andalusian renowned firms where he contributed his knowledge and hard work. In both companies he was a reputable engineer, but at a certain moment the two firms became too small for him, in terms of the opportunities offered by a mature sector which is *“halfway between construction and engineering”*, but whose horizons were broadened by the technological innovations and the new demands.

This was the main reason that prompted him to go solo: *“in the companies I had worked for I realised that more things could be done and when you see that your ideas are not supported and you are convinced that you can put them into practice, you've got to make up your mind and take the plunge.”*

He gets emotional when he remembers it was his father, *“a sales representative for a tool firm who did nothing but work hard all his life”*, who gave him *“some money”* which together with his own savings and the collaboration of another industrial engineer –who abandoned ship later on- allowed him to cast off and set sail.





They started by building drinking water and wastewater treatment plants in Andalusia, but soon this seemed not enough. Because *“we set up the company with an international vocation”*, although we were aware of the fact that before tendering for contracts abroad it was necessary to consolidate our position in the Spanish market. In the first years of the last decade of the 20<sup>th</sup> century that meant we had to face up to *“two very difficult challenges: working with the State and with other autonomous regions. In those days all support and priority was always given to the large companies in order to help them internationalize themselves. The autonomous regions adopted a protectionist approach that made them closed and set in their ways to local firms.”*

These were two challenges that Enrique and his team decided to tackle and overcome with the two weapons that paved the way and have been a constant feature throughout his career: *“good technology, qualified staff, reasonable prices and, specially, our firm belief that we could compete.”*

And the results proved they could. They soon started to get projects and contracts for the central government and for regional governments and got the highest AENOR certifications for quality management, environmental management and occupational health and safety. They tackled this odyssey with their indisputable experience and guarantees.



The first mission was Morocco and then Hungary and Czech Republic. *“I soon realised that these two Central European countries were not our type of markets. The Czechs had infrastructures and were very Germanophiles. In Hungary we found out that they cheated in the tenders in order to award the projects to the local firms.”* But perseverance in Eastern Europe bore fruit at the third attempt: Romania. There, in the old Roman province of Dacia, they have successfully implemented four significant projects and this has led to the opening of an office in Bucarest. But Dytras’ horizon goes beyond Eastern Europe and North Africa. France, Portugal and Latin America are the new objectives, but they are in no hurry. *“We always enter the markets with vocation of continuity, without unnecessary efforts.”* Enrique admits that his philosophy towards work is one of the keys to his success, but not the only one. *“Technology, market adaptation, profit reinvestment and company capitalization aimed at self-financing, because this enhances your prestige when it comes to dealing with banks.”*

Enrique points out that his employees play a major role in his success. *“A young team of professionals and qualified technicians who are not afraid to travel and have no complexes. When a company decides to expand business it has to send abroad the best employees, not second-rate employees; we need people who carry a lot of weight in the company, with decision-making capacity, with management capacity, with ideas...and we have those kind of people.”* The conversation has come to an end. It has been worth speaking to Enrique. We say goodbye to each other at the entrance of the modern and functional building of this industrial estate in Dos Hermanas. Enrique sends for a taxi that will take me back to Seville, on the banks of the Guadalquivir and while we wait he reminds me his participation in the PIPE project, which accompanied them on their first trip abroad and how it helped them find their bearings, like a kind of compass needle that is always pointing north. The taxi pulls up in front of us. We shake hands again and Enrique cannot resist giving me another message: *“the PIPE project was important, any kind of help is always important, but our professional career cannot depend on this help. The companies must make an effort and ought to make investments.”* Amen