

“SI NO TENGO, NO COMO. SI NO TENGO Y DEBO, NO COMO Y NO DUERMO”

Silvia Ester González

Los orígenes

Nací en Posadas, el 20 de marzo de 1969. Fui la segunda de los tres hijos de Prudencio González y Concepción Jara, ambos paraguayos migrados a la Argentina en búsqueda de una vida mejor.

Me crié en una familia de clase media baja. Mi padre, un ex jornalero de los cultivos de yerba mate del interior de la Provincia de Misiones, vendía baratijas en la terminal de ómnibus de Posadas. Un tiempo después, instaló un maxikiosco en nuestra casa, donde atendía desde las seis de la mañana hasta las diez de la noche.

A los ocho años, para contribuir en la economía familiar, yo salía con mi madre a vender mates y bombillas puerta a puerta. Recuerdo, de aquel tiempo, la sed que me provocaban las largas horas de caminata bajo el calor subtropical. ¡Me había aprendido de memoria la ubicación de cada canilla pública!

Cursé la primaria en una escuela religiosa, Santa Teresita, e hice la secundaria en un colegio comercial.



Un caño fabricado
en Tecnometal.



Sistema de potabilización de agua de Tecnometal instalado en una planta de Villa Lanús.

Mi vida empezó a cambiar en el '78, cuando a mi padre le diagnosticaron cáncer. A medida que avanzaba la enfermedad, cada vez le resultaba más difícil atender el negocio. Estuvo enfermo diez años, en que yo viví para ayudarlo. Lo adoraba. Su muerte, en el '89, fue un durísimo golpe.

Historias que se cruzan

Un día de 1990, mientras yo me ocupaba de atender el kiosco de la familia y vivía sola con mi hermana menor, mi destino dio un giro inesperado. Uno de nuestros clientes, Roberto Eduardo Parrino, llegó con una flor para mí.

Roberto nació el 15 de enero de 1948, en Mendoza. Tras estudiar en la escuela técnica, consiguió un puesto en la constructora Sideco Americana. En 1982, lo asignaron a Misiones, para las obras del Puente Posadas-Encarnación. Como capataz del taller, trabajaba en la elaboración de estructuras metálicas.

Como yo vivía cerca del puente, veía a Roberto con frecuencia. Y así fue que llegó aquel día de 1990 con una flor para mí. Al comienzo, me parecía imposible establecer una relación con él. En parte, por la diferencia de edad. En parte, porque él tenía una posición diferente. Yo venía de una familia muy humilde. Él trabajaba en una empresa importante, con un buen sueldo.



Interior de una de nuestras naves industriales.

Roberto era, además, una persona con experiencia en la vida. Yo podía quedarme durante horas escuchando sus historias. Pero, ¿cómo podía él nutrirse de mí? ¿Qué tenía yo para aportarle?

Y, sin embargo, nos fuimos enamorando, hasta construir una relación de compañerismo que ya lleva más de veintitrés años.

Los comienzos en la empresa

En 1990, cuando terminaron las obras del Puente Posadas-Encarnación, Roberto renunció a un salario seguro, a 25 años de antigüedad, y a una carrera estable en Sideco para quedarse en Misiones.

Así fue que empezamos con Tecnometal, en un galponcito de seis por seis en un terrenito prestado. Colocamos una soldadora y arrancamos con apenas un colaborador, Eliseo Jara, quien nos acompaña hasta hoy.

Empezamos haciendo pequeños trabajos para constructoras, usando chatarra recuperada del puente. Luego, nos fuimos especializando en tareas de mantenimiento para plantas de tratamiento de agua. Ofrecíamos nuestros



Roberto y Diego Parrino.

servicios a precios muy bajos, para que nos contrataran y vieran nuestra calidad.

Fueron tiempos de enorme sacrificio. Yo cuidaba cada peso que entraba como si fuese el último. Cuando compraba un kilo de pulpa de carne, lo distribuía en diez sobrecitos. Sabía que cada uno de ellos tenía que darnos una comida. Cada minuto y centavo que teníamos, lo invertíamos en la empresa.

En el '98, quedó formalizada Tecnometal S.A. Apenas éramos cuatro personas. La crisis de 2001 nos golpeó muy duro, por la paralización de las obras. No teníamos ingresos ni ahorros. Fue una época de una angustia espantosa.

Tecnometal, hoy

Hacia 2004, nuestra situación empezó a mejorar. Ya habíamos demostrado que éramos buenos en lo nuestro, y cada vez más clientes empezaban a confiar en nosotros.

Actualmente, Tecnometal tiene dos galpones de 1.000 m², con dos puentes grúa de cinco toneladas cada uno, un camión con grúa para facilitar los montajes



Uno de nuestros camiones grúa para servicios y montaje de estructuras.

de estructuras y cinco camionetas para los traslados de los equipos de trabajos. Con un plantel de 14 empleados, somos proveedores metalúrgicos de plantas de tratamiento de agua.

La constructora se ocupa de las estructuras de hormigón, en las que nosotros luego instalamos las bombas, cañerías y demás elementos del proceso metalmeccánico para el tratamiento de agua. En nuestra planta, fabricamos distintos insumos de metal, como caños, codos y curvas para agua. Algunas de nuestras piezas son muy grandes, de hasta un metro de diámetro. También somos distribuidores en la región de la marca sueca de bombas para agua, FLYGT.

Hoy, Tecnometal es una empresa con trayectoria y reputación en su rubro. Tenemos clientes en toda la región y las autoridades públicas nos consideran proveedores de confianza para sus plantas de tratamiento de aguas.

Fuimos comprando máquinas y equipándonos a medida que crecíamos. Como somos una pequeña empresa, las cosas no resultan sencillas. Pero fuimos aprendiendo y resolviendo nuestros problemas a medida que se presentaban. Ahora estamos en pleno proceso de mejorar nuestra organización. Si bien somos buenos técnicamente, todavía nos falta perfeccionar la parte comercial.

El futuro es auspicioso. Hay mucho por hacer en Misiones en obras de agua potable y cloacas. Esto significa que habrá oportunidades para una empresa como la nuestra. Mi visión es que, en diez años, tengamos una compañía organizada y diversificada dentro de la metalurgia. Quiero comprar equipos, capacitar a la gente y fabricar varios de los insumos que hoy compramos afuera.

Pero siempre con prudencia. Mientras otras empresas han crecido a pasos agigantados, nosotros hemos avanzado con pasitos muy cortos. Todo lo hemos construido con esfuerzo, ahorro y recursos genuinos. La clave es no endeudarse. Si no tengo, no como. Si no tengo y debo, no como y no duermo. Y yo quiero dormir tranquila.

Gremialismo empresario

Misiones es una provincia pequeña. Así, yo conocía a muchas de las empresas metalúrgicas de la zona. Pero no conocía a las personas que las habían fundado y que las dirigían.

El proyecto de la Cámara Misionera de Industriales Metalúrgicos (CAMIIM) nos está permitiendo romper esta barrera. Por primera vez, estamos conociendo a nuestros colegas del rubro, y descubriendo que tenemos mucho en común. Así como los obreros se unen en gremios, nosotros necesitamos el nuestro. Mientras más industriales logremos congregarnos, más fuertes seremos. A la hora de negociar, no es lo mismo ir como dueño de una PyME que como representante de un grupo de empresas.

Con la unión, podremos conseguir beneficios para todos, como insumos a mejores costos y condiciones de financiamiento más ventajosas.

Hay algunos mitos arraigados que atentan contra el gremialismo empresario. Si bien yo conocía la existencia de ADIMRA, nunca se me había ocurrido acercarme. Yo creía que era un ámbito exclusivo para grandes empresas. Veía, además, a sus dirigentes en las páginas de las revistas, como una realidad alejada de la de una pequeña empresaria de provincia como yo.

Pero el mito se quebró cuando los conocí, en la ceremonia de inauguración de CAMIIM. Es gente como nosotros, trabajadora, y dueños de pequeñas y medianas empresas, donde enfrenta los mismos problemas que nosotros.



Con mi marido Roberto y nuestros hijos, Leandro y Sofía.

El futuro

Con Roberto, tenemos dos hijos: Sofía y Leandro, que aún están en la escuela. Crecieron en un contexto diferente, y no conocieron el esfuerzo que hicieron sus padres para construir esta empresa. Tengo terror que en el futuro no lo sepan valorar. Por eso, desde ahora, que son chicos, quiero prepararlos para que algún día puedan hacerse cargo de este proyecto. Me gustaría ir incorporándolos de a poco en Tecnometal.

Deben saber que aquí hay una estructura armada que puede simplificarles el futuro. Por eso, en lugar de ser empleados de otra persona, espero que puedan continuar con este proyecto, y saber que una parte de este crecimiento será para ellos.

Si bien yo soy la cara visible, la esencia de la empresa es su gran equipo. Roberto es el motor del proyecto. También colabora Diego Parrino, hijo del matrimonio anterior de Roberto, que es ingeniero y aporta su conocimiento técnico, su destreza en la gestión de proyectos y en la conducción del grupo de trabajo.

Cuando miro hacia atrás, me cuesta creer el camino recorrido. Vengo de una familia de bajos recursos. Mi padre comía reviro semi crudo, un alimento regional a base de harina, para tener sensación de saciedad, aunque no se nutriera. Y yo salía de la mano de mi madre, muerta de sed, a vender puerta a puerta en las calurosas calles de Posadas.

En el '89, la muerte de mi padre fue un golpe devastador. No lograba superar el duelo. Estaba deprimida, en la lona. Quería dormir y nunca más despertar. En aquellos días, Roberto llegó a mi vida y la transformó para siempre. Cuando veo aquel pasado y lo comparo con mi presente, me considero una persona exitosa.

No soy millonaria, pero tengo todo lo que quiero y quiero todo lo que tengo: una familia soñada y una empresa que seguirá creciendo en la medida en que todos los que participamos del proyecto sigamos colaborando.

Es una enorme satisfacción que no tiene que ver con lo económico. Es como un pintor, que crea una obra que puede tener un valor de venta. Pero el pintor no lo hace por eso, sino por la satisfacción de crear algo. En mi caso, no puedo creer donde estamos, en función de dónde empezamos. A veces, me paro frente a nuestros galpones y pienso: *“Lo hemos logrado”*.