“LLEVO EL METAL HASTA EN EL APELLIDO”

Pedro Papasidero

Los orígenes

Nací el 3 de julio del ‘52, en la maternidad de Santa Rosa, Vicente López, como el mayor de seis hermanos en una familia de inmigrantes italianos. Mi padre, Francisco, llegó a la Argentina en 1950, desde el pueblo calabrés de Cinquefrondi. Ya estaba de novio con mi madre, Ángela Ali, quien había inmigrado unos meses antes, también desde Italia. Se casaron en el ‘51.

En su tierra natal, mi padre había sido campesino. Aquí se convirtió en obrero metalúrgico. A los pocos meses de llegar, empezó a trabajar como peón en una fábrica de cochecitos para bebés. Los fines de semana, para juntar unos pesos adicionales, era sereno en un laboratorio. Trabajaba duro y yo lo veía poco, mientras transcurría mi infancia en Villa Martelli, en una habitación compartida por toda la familia. En el ’57 nos mudamos a casa propia en Villa Zagala, San Martín.

Empecé a trabajar a los siete años, mientras cursaba la primaria en la escuela N°48. Era ayudante del almacenero de barrio. También fui monaguillo. Me levantaba a las seis de la mañana para ir a la iglesia, donde me daban mate cocido y un sándwich de mortadela cortada a cuchillo que en mi casa no me podían comprar.

A los once años, hice mis primeras armas industriales en el taller de matricería que un tío tenía en el fondo de su vivienda. Siempre fui un apasionado de los fierros y la tecnología. De chico, para ganar unos



Mis padres, Francisco Papasidero y Angela Ali, en el día de su casamiento. 1951.



Quinto grado de la primaria, en la Escuela 48 Beato Roque Gonzáles de Santa Cruz, Villa Concepcion, San Martín. 1963.

pesos, había aprendido a fabricar radios a galena. Llegué a vender media docena. Mi habilidad por lo manual y la pasión por los fierros me llevaron directo a la escuela técnica. Cursé en el ENET N°32, José de San Martín, en Chacarita.

Tras mi graduación, con 18 años, hice el servicio militar en Prefectura. Allí iba por las mañanas. Por las tardes, hacía el ingreso a Ingeniería en la UBA. Pero la carrera quedó como un sueño frustrado. Provenía de un hogar humilde y tuve que dedicarme por completo al trabajo. Luego, de adulto, estudié Administración de Empresas y Análisis de Sistemas.

Los comienzos profesionales

A los veinte años, mi tío Antonio Ali me hizo entrar en Tezza S.A., donde él se desempeñaba como matricero. Era, en ese momento, la empresa de matricería más importante de Sudamérica. Empecé barriendo el piso, pero antes de cumplir los veintiún años, ya había ahorrado lo suficiente para comprarme una casa. A los tres años, ya era supervisor.

Corrían mediados de la década del ‘70, tiempos en que los equipos de control numérico empezaban a difundirse en las fábricas. Como yo era el único con estudios secundarios, me enviaron a capacitarme a Suiza. Viví un mes en Ginebra, aprendiendo sobre otro mundo, otra cultura. Conocí empresas donde los obreros no tenían horario de ingreso. Trabajaban casi exclusivamente por objetivos. Y los cumplían.

Con apenas veintiséis años, Tezza me designó Gerente de Planta. Y allí me desarrollé por casi dos décadas y media. Los últimos quince años, como Gerente Comercial, recorrí la Argentina y América vendiendo moldes y matrices.

Molmat S.A.

Hacia mediados de la década del ‘90, sentí que mi ciclo en Tezza estaba cumplido. En octubre del ‘94, emprendí mi propia experiencia industrial. Con Raúl Pires, Sergio Speratti y Héctor Pontoriero, fundamos Molmat S.A., con la visión de fabricar moldes y matrices. Arrancamos en un pequeño espacio de 60 m² que alquilamos en Martínez, y dos maquinitas usadas.

Pero nuestro gran activo era el nombre que nos habíamos ganado. La gente nos conocía y sabía que trabajábamos bien. Así que conseguimos clientes de inmediato.

Empezamos justo en la época del efecto Tequila, y los bancos ni siquiera nos querían abrir una cuenta corriente. Pero, incluso en medio de la difícil coyuntura del país, tuvimos un crecimiento exponencial. Antes de cumplir nuestro primer contrato de alquiler, nos mudamos a un taller de 1000 m² en Munro. Ya teníamos un plantel de una docena de personas y exportábamos a Chile, Brasil y Ecuador.

A nuestro alrededor, la industria sufría serios problemas de competitividad. Pero nosotros crecíamos con la exportación. Es que en el negocio de las matrices, lo que cuenta es la calidad. El cliente paga lo que vale. Teníamos claro que queríamos construir una gran empresa, y apenas retirábamos lo indispensable para comer. Lo demás, lo reinvertíamos en tecnología.



Raúl Pires, Pedro Papasidero y Sergio Speratti, en EMAQH 1997.



Interior de la antigua planta de Molmat S.A. 1997.

2001

En 2001, Molmat había adquirido una envergadura considerable. La empresa que había arrancado en un tallercito de 60 m², tenía un plantel de unos 50 empleados y máquinas muy modernas.

Pero el 2001 fue un duro golpe que nos dejó al borde de perderlo todo. Muchos clientes del exterior congelaron sus compras. El problema no éramos nosotros sino la Argentina. Temían que la situación económica nos impidiera entregar las matrices en los plazos convenidos.

A la merma de ingresos, se sumó el hecho que estábamos pagando las cuotas de cuatro máquinas muy importantes. Fue necesario renegociar con bancos y proveedores para mantenernos a flote. Afortunadamente, fueron comprensivos y nos ayudaron. Sabían que siempre habíamos cumplido con nuestros compromisos.

El 2001 nos obligó a achicar la empresa. Muchos de nuestros operarios se fueron del país. Era gente muy calificada. Algunos, hoy ocupan puestos importantes en firmas de España e Italia.



Tareas finales de la construcción de nuestra propia planta de 3000 m2. Febrero de 2013.

Molmat, hoy

Después de la devaluación, la situación económica empezó a mejorar. Yo viajaba mucho, intentando reactivar la exportación. De a poco, los clientes fueron regresando y comenzamos a superar la crisis.

Volvimos a crecer, hasta llegar a tener un plantel de 57 empleados en el 2009. Pero luego, la actividad de la matricería empezó a caer, en parte, por la feroz competencia china. Así que abrimos Acoro, una empresa de inyección de plástico, que es un rubro afín a la matricería.

En Molmat, con un equipo de 22 trabajadores, producimos moldes y matrices para la industria automotriz y electrodomésticos, entre otros rubros. Es una actividad que requiere mucho conocimiento. Siempre digo que vender moldes es vender intangibles. El cliente, un fabricante, compra una promesa del matricero de que le entregará un molde después de varios meses. Y tiene que poner un adelanto importante por un producto que aún no ha visto. Por eso, la confianza y reputación son clave en esta actividad. Si el cliente no confía, no hay negocio. En Acoro, que tiene 28 empleados, hacemos piezas plásticas inyectadas y armado de componentes.

En mayo de 2013, nos mudamos a una planta propia de 3000 m² en Munro. El éxito de la empresa se debió a saber fabricar las cosas, hacerlas bien y aplicar la última tecnología a nivel mundial. Hay que capacitar a la gente, y capacitarse continuamente porque la tecnología cambia todo el tiempo. Sin actualización y tecnología, no podríamos competir.

De los cuatro socios fundadores, hoy sólo quedamos Raúl Pires y Yo. Héctor Pontoriero se retiró a los pocos años del comienzo, para encarar un proyecto personal. Sergio Speratti, que además de socio era mi amigo de toda la vida, falleció en 2012.



Muestra de piezas plásticas producidas con moldes fabricados en MOLMAT S.A., e inyectados en ACORO S.A.

Gremialismo empresario

Además de mi actividad como industrial, siempre dediqué tiempo a las actividades de gremialismo empresario. Empecé a participar en la Cámara Argentina de Fabricantes de Herramientas e Instrumentos de Medición (CAFHIM) cuando todavía trabajaba en Tezza. En aquellos tiempos comenzaron mis viajes por el mundo en representación de la industria nacional. Y desde luego que seguí participando luego de fundar Molmat.

Siempre fui de involucrarme en las actividades de la comunidad, tanto en los colegios de mis hijos como en otras instituciones de las que formé parte. A los 27 años, tomé cursos de fotografía en el Fotoclub Villa Ballester. Allí llegué a ser Presidente por un período de cuatro años. El que no participa, no puede quejarse luego, cuando las cosas andan mal.

El nuestro es un rubro difícil, debido a la avalancha de herramientas chinas. Gracias a nuestra actividad gremial, somos capaces de controlar que todas las importaciones se hagan dentro del marco de la ley. Es la única forma de seguir



Barriletes de Batoco volando en Merlo.

fabricando en el país. Si no, tendríamos que cerrar las fábricas y convertirnos en importadores.

En CAFHIM fui ocupando distintos puestos. Fui responsable de la Subcomisión de Matricería, Protesorero, Revisor de Cuentas y Vicepresidente. El año pasado, me eligieron Presidente. Este año, ADIMRA me designó para integrar el Comité de Presidencia.

Vuelo de altura

A los 21 años, me casé con Beatriz, a quien había conocido en mis tiempos de la secundaria. Tuvimos tres hijas: Mara Paola, Nadina Laura, y Eliana Lara. Luego, me divorcié y me casé con Mónica, con quien tuve otros dos hijos: Luciano y Oriana.

Actualmente, la segunda generación ya participa de Molmat y Acoro. Mi hija mayor, Mara, forma parte del Directorio. Si bien es psicóloga, se dedica a la administración. El hijo de Raúl, Pablo, es el responsable del área de Ingeniería y CNC.



Con mis cinco hijos, Mara, Nadina, Oriana, Eliana y Luciano.

Quince años atrás, paseando un fin de semana por la costa de Vicente López, conocí a un hombre que estaba volando un barrilete de altura. Formaba parte de un grupo de gente que se juntaba los fines de semana a volar barriletes. Me entusiasmé y me uní. Luego, el grupo se convirtió en una ONG llamada Batoco (Barrilete a Toda Costa).

Nosotros mismos hacemos los barriletes, y los llevamos a competencias en todo el mundo. Fabricar un barrilete puede parecer un juego, pero es una actividad de alta precisión. Hay que contemplar conceptos de física, aerodinámica, y otras disciplinas que sirven para que el cometa pueda elevarse y volar.

Quizá sea una buena metáfora de mi actividad como industrial. Un barrilete mal hecho, no vuela. Una matriz mal hecha, no sirve. Cada barrilete es diferente del anterior. Cada matriz, también. Lo mío no es una fábrica de tornillos, donde se planifica la producción, se presiona un botón y salen todos iguales de una máquina. La matricería es una tarea artesanal. Sólo que, en la matriz, los materiales no son caña y papel, sino aceros especiales. Quizá no sea sorpresa que me haya dedicado a este rubro, si consideramos que mi apellido, Papasidero, proviene del griego y significa “padre de la siderurgia”.

Empecé mi carrera como hijo de un peón y la Argentina me dio la oportunidad de convertirme en industrial. Trabajo desde los siete años. Pero no es por dinero. Yo no tengo dinero. Todo lo he puesto en la empresa. Para mí, lo más importante en la vida es ser, hacer y participar.