

# “SEGUIMOS APOSTANDO POR LA ARGENTINA, AUNQUE CON LOS OJOS PUESTOS EN EL MUNDO”

Enrique Boldu

## Los orígenes

Esta historia comienza a comienzos del siglo XX, cuando mis abuelos, Enrique y Encarnación, llegaron de España y se instalaron en la ciudad misionera de Oberá. A fuerza de trabajo, se forjaron una sólida posición.

Mi abuelo tenía una concesionaria de automóviles y negocios vinculados con la producción de tabaco. Pero su muerte, de muy joven, obligó a mi abuela a mudarse a Córdoba, donde estudiaban sus hijos. Uno de ellos era Enrique, mi padre, quien tras graduarse como cirujano decidió volver a Misiones.

Yo nací en Oberá el 8 de junio de 1971. Tengo un hermano menor, Juan Manuel. Mi infancia transcurrió en la casa quinta de la familia en Posadas. Desde muy chico, me interesé por la técnica. Desarmaba cuanta radio y linterna caía en mis manos. Por eso, elegí estudiar la secundaria en la escuela técnica, donde me gradué como técnico mecánico.



Área de ensamblaje de sistemas de carpintería en nuestra planta.



Perfilería de aluminio en nuestra planta industrial.

## Un proyecto industrial

Tras mi graduación de la secundaria, a comienzos de los '90, partí a Buenos Aires a estudiar ingeniería industrial en el ITBA. Algunos años después, empecé a trabajar en el Centro de Ingeniería para Empresas (CIPE) perteneciente a la universidad, donde operaba bases de datos para la gestión de inventarios. Siempre me gustaron las finanzas y la economía; y la tarea que desarrollaba, de contenido informático, me permitió entrar en contacto con las organizaciones. Mi objetivo era desempeñarme en una carrera empresarial. No quería ser un típico ingeniero de planta, dedicado a la optimización de procesos.

En aquellos tiempos, mi padre se propuso iniciar un proyecto de negocios en Posadas. Cuando me consultó mi opinión, yo le aconsejé invertir en aluminio, un nicho infrecuente en la Provincia de Misiones. Simultáneamente, aproveché una materia de la facultad que me exigía armar un proyecto de inversión, para empezar a planificar la empresa. También me contacté con directivos de Aluar, y fui a la planta a hacer distintos cursos sobre el manejo del aluminio.

Cuando regresé a Posadas, abrimos una carpintería de aluminio, con la visión de fabricar aberturas para la construcción. Así nació Boldu. Aunque mi padre pensaba invertir una suma pequeña, yo lo convencí de apostar fuerte por el proyecto. Acabó hipotecando la casa para jugarse por este proyecto de padre e hijo.



Nuestras aberturas en un edificio en la Costanera de Posadas.

## **Hacer industria en la Argentina**

Corría 1997, y yo tenía unos 26 años, cuando empezamos a armar la fábrica con unas máquinas que trajimos de Italia. Nosotros mismos instalamos los equipos e hicimos el montaje. Lanzamos una agresiva campaña publicitaria para pisar fuerte en el mercado. Todos los domingos, salíamos con una página entera en los diarios de la zona, y enviamos cientos de cartas a arquitectos para presentarles nuestros productos.

Nos tocó empezar en una época de dificultades para la industria argentina. Pero la crisis que se avecinaba no nos afectó tanto. Como yo siempre me había interesado por la economía, tenía cierta comprensión del escenario. Así que supimos prepararnos para lo que fue el 2001. Con sólo cinco empleados, éramos pequeños y flexibles. Salimos fortalecidos de esa primera crisis.

## **Boldu, hoy**

La recuperación de la economía argentina y la reactivación de la construcción nos permitieron crecer velozmente. Actualmente, tenemos un equipo de



Nuestros productos en una torre frente a la Plaza San Martín de Posadas.

40 personas en una planta de 1500 m<sup>2</sup>. Trabajamos con modernos equipos mecánicos y avanzados programas informáticos para la optimización técnica de los recursos. Afortunadamente, el espacio nos fue quedando chico, así que compramos otro terreno de 800 m<sup>2</sup> para expandirnos.

Boldu fabrica e instala aberturas de aluminio de diferentes tipos, tanto para viviendas particulares como para grandes obras. Nuestros clientes se encuentran principalmente en Misiones y el norte de Corrientes. También hemos tenido algunas experiencias de exportación.

El nuestro es un rubro prometedor, porque la tendencia a utilizar aluminio es cada vez mayor. Es liviano, duradero y se puede colorear. También es ecológico, porque se puede fundir y volver a usar. Por eso, es cada vez más utilizado en arquitectura, mecánica de precisión, automóviles y aviones.

Nuestro camino, sin embargo, no es sencillo. A las dificultades de hacer industria en la Argentina, se suman los problemas de Misiones. Nuestros proveedores están en Buenos Aires, lo que complica y encarece el transporte. Tratamos de compensar las desventajas a través del orden en el trabajo y la optimización de todos nuestros procesos. Procuró seguir la lección de los japoneses, que dedican el 90% de su día a planificar, y sólo el 10% a atender temas operativos.



Con mi familia, de vacaciones en Villa La Angostura. 2013.

En nuestros quince años en el rubro, nos hemos forjado una reputación de confiabilidad. Buscamos generar vínculos duraderos con nuestros clientes. Si creemos que al cliente no le conviene una abertura, se lo decimos, aunque implique perder la venta. La gente sabe cómo trabajamos. Sabe que somos honestos intelectualmente y con el producto que brindamos.

## **El futuro**

La empresa no sólo me dio innumerables satisfacciones profesionales. Hace algunos años, en un proceso de reclutamiento de vendedores, incorporamos a Angélica. Era misionera, pero había trabajado en Buenos Aires. Me gustó de entrada. Dos años después, nos pusimos de novios. Hoy tenemos dos hijos: Luna Valentina y Enrique Rafael.

Mi padre y mi hermano, que me acompañaron en los comienzos, luego regresaron a sus vocaciones respectivas de médico y abogado. Mis padres me dejaron muchas enseñanzas. Hipotecaron la casa cuando se jugaron por el proyecto. ¿Cuántos padres harían algo así? Me emociono cada vez que recuerdo la confianza que me tuvieron.

En mis tiempos de universitario, no imaginaba que terminaría con una empresa en Misiones. La mayoría de mis compañeros se fue del país. Ésa era una salida frecuente por entonces. Nosotros, en cambio, seguimos apostando por la Argentina, aunque con los ojos puestos en el mundo.

Un profesor del ITBA siempre decía: “Para ir rápido hay que mirar lejos”. Tratamos de mantenernos en contacto con el mundo, para anticiparnos a lo que vendrá a la Argentina. En 2012, asistimos a una exposición en Düsseldorf, donde aprendimos lecciones que estamos empezando a aplicar en nuestra empresa.

En Misiones, todo es más difícil, porque estamos lejos de la información, de los contactos y de la influencia. Pero también tiene sus ventajas. Aquí se vive distinto. En mis horas libres, disfruto de la familia y de la provincia. Me gusta hacer recorridos en moto enduro, por los caminos vírgenes misioneros, conociendo paisajes a los que no se puede llegar en auto ni caminando.

Creo que la pegué, y no me arrepiento de las decisiones que fui tomando en el camino. Estoy feliz con lo que hago, con lo que tengo y con dónde estoy. Siempre se puede hacer más, pero todo lleva tiempo, y ése es el precio que hay que pagar. No me interesa ser el más rico del cementerio. Mi objetivo es no perderme nada en la vida, pero siempre emprendiendo desafíos.