

“EL APELLIDO NO SE NEGOCIA”

Marcelo Modenesi

Los orígenes

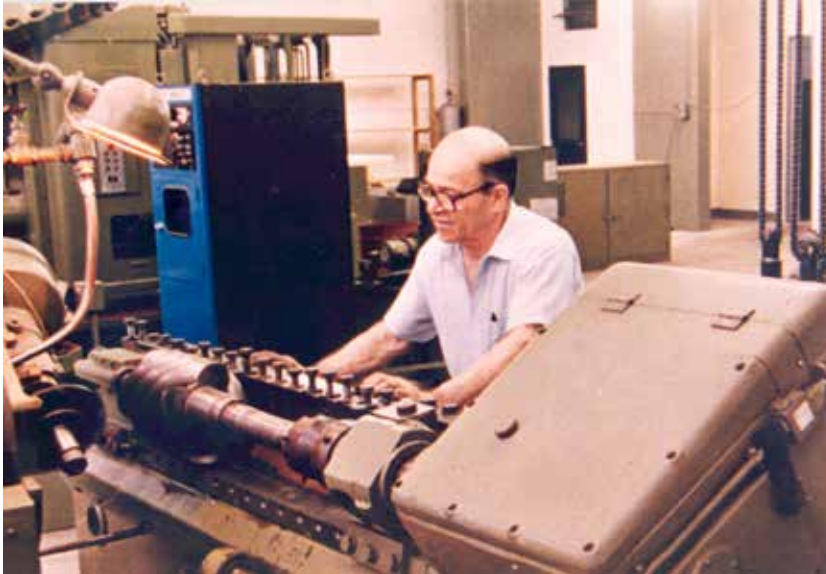
Esta historia comienza en 1924, cuando mis abuelos José y María desembarcaron en la Argentina. Llegaban de Caorso, un pueblo cercano a Piacenza, en la Emilia Romagna. Con ellos, llegó mi padre Victorio, de sólo un año.

Se radicaron en Lehmann, una localidad a 12 kilómetros de Rafaela, donde mi abuelo instaló un taller de reparación de maquinaria agrícola. Con sólo ocho años, mi padre empezó a ayudarlo en la reparación de cosechadoras y fue aprendiendo los secretos con cada pieza que arreglaban. Desde muy joven se fue convirtiendo en un genio creativo de la industria.

Años después, entró al taller de su tío Pedro, especializado en frío industrial para el rubro alimenticio. Aquel taller formó a muchos de los grandes referentes del frío industrial de la Argentina.



Primer taller de Victorio, a pocas cuadras de la localización actual de la empresa.



Victorio controlando el mecanizado de un rotor de compresor a tornillos.

En la década del '40, con apenas veinte años, mi padre decidió emprender su propia historia industrial y fundó VMC.

Se especializó en compresores de refrigeración. Eran tiempos de sustitución de importaciones y de extraordinaria expansión del procesamiento de alimentos perecederos, una época de grandes oportunidades para desarrollar un proyecto industrial.

La segunda generación

Nací el 26 de marzo de 1958 en Rafaela, hijo de Victorio e Irma. Soy el segundo de tres hermanos. La primera, María del Rosario. La menor, Silvia.

Desde chico, en el taller familiar, también empecé a descubrir los secretos de la industria. Como había que salir a buscar clientes, con sólo catorce años, ya acompañaba a mi padre a recorrer las rutas del país para vender y reparar máquinas.

Él era un tano que hablaba poco y hacía mucho, de lo cual sus manos de obrero daban buen testimonio. Trabajaba 16 horas por día. Él mismo dibujaba, soldaba y torneaba. Aprendió en la práctica, pero también compraba libros para mantenerse actualizado. Había cursado solamente la escuela primaria, pero se había armado una nutrida biblioteca con libros como "El Manual del Ingeniero", de donde aprendía aquellas cuestiones que, por falta de formación, no había logrado alcanzar.

Mientras trabajaba en el taller, cursé la secundaria técnica, con especialidad en electromecánica. Después quise estudiar ingeniería en la recientemente

Una exportación a África de un sistema productor de hielo en escamas. Década de 1980.



inaugurada UTN de Rafaela. Pero a poco de empezar, mi padre me dijo que me necesitaba en la fábrica. Dejé los estudios universitarios para ayudarlo.

De muy joven, ya asumí responsabilidades importantes.

A los veinte años, vendí mi primer equipo de frío. Después, me encargué de la parte administrativa y de la confección de presupuestos. Era lo que a mi padre más le fastidiaba. Lo que a él le gustaba, por su inventiva, era crear las máquinas, vestir el mameluco azul con un kilo de herramientas en cada bolsillo.

Hacíamos una dupla fantástica. Él ideaba y producía. Yo vendía y administraba. Antes de cumplir los treinta años, manejaba un equipo de unos 70 empleados.

La crisis

La década del '90 fue difícil. Y se fue complicando más a medida que nos acercábamos a los años finales.

En 1999, la devaluación de Brasil desencadenó una violenta recesión, que puso en riesgo nuestra supervivencia. Teníamos 125 personas y veníamos de resistir los años de Menem, cuando la cultura era importar, no producir.

Tampoco teníamos reservas. Todo lo que habíamos ganado lo habíamos reinvertido en la empresa.

En 2001, tuvimos que recortar el plantel a sólo 45 integrantes, la misma cantidad que cuando yo había entrado. Fueron tiempos desesperantes. Cuando



Equipo de refrigeración para la destilería de YPF (Lujan de Cuyo), construido bajo normas API.

era feriado en Argentina, yo viajaba a Uruguay o Paraguay, para ver si conseguía un negocio para sostener la fábrica.

Mis amigos, que me veían luchar tanto, sugerían que me convocara. Yo me resistía. Me daba vergüenza. Pero tuve que hacerlo, en el fatídico noviembre de 2001. Entendí que no había alternativa. Era el único camino para salvar la empresa.

VMC, hoy

Un mes después de entrar en convocatoria, llegó la devaluación. El nuevo tipo de cambio nos permitió recuperar la competitividad. Cuando las ventas repuntaron, pudimos cumplir con nuestros proveedores. Pagamos toda la deuda, sin pedir quita y antes del plazo legal. También honramos todos nuestros acuerdos con los clientes.

Superar la crisis fue un enorme esfuerzo personal y familiar, pero mantuvimos nuestro buen nombre.

A veces, algo bueno surge de lo malo. La crisis depuró el mercado. Pudimos encarar los tiempos de bonanza que se avecinaban con menos competidores que antes y en un país que volvía a valorar a la industria.

En los últimos años, trabajamos mucho para la industria avícola. Aunque tenemos la ventaja de que el frío industrial está presente en innumerables rubros del sector alimenticio, químico y petroquímico.

Instalación de equipos para atención de túneles estáticos y depósito de congelados.



Sala de compresores para atención de túneles estáticos y depósito de congelados.



En la Argentina, donde el mercado no es muy masivo, es importante diversificarse. Nuestra producción es casi artesanal. Cada proyecto es único y estamos presentes en las industrias láctea, pesquera, avícola, frigorífica, de frutas y hortalizas, de bebidas, de hielo y en procesos de control exotérmico.

Trabajamos en una planta de 10.000 m² en Rafaela, con doce puentes grúa. Con un plantel de 225 empleados, hacemos cien tipos de máquinas diferentes. Nuestro producto estrella es el compresor de frío a tornillo, al que acompañamos con todos los elementos de una instalación frigorífica.

Instalamos sistemas de refrigeración completos de gran escala en toda la Argentina y también en países de la región, como Uruguay, Paraguay, Perú y Bolivia. Tenemos una sede en Porto Alegre, Brasil.



Marcelo Modenesi,
actual presidente
de la firma.

Somos representantes de la firma Howden, muy prestigiosa internacionalmente en el rubro de la refrigeración y compresión de gases.

Gremialismo empresario

A lo largo de mi trayectoria, no participé mucho en actividades de gremialismo empresario. Pero, un día, unos amigos me sugirieron que me presentase para vicepresidente del Centro Comercial e Industrial de Rafaela representando a la industria.

Fue una experiencia de dos años muy enriquecedora. Durante mi gestión quise replicar algunas de las prácticas de los viejos industriales. Cuando empezó mi padre, había mucha solidaridad entre los industriales. Se ayudaban entre sí a armar las máquinas. Todo por amor a los fierros.

Parte de esa solidaridad se perdió con el tiempo. Por eso, fomenté junto a otros directivos que los industriales visitaran las plantas fabriles de otros. En general, los empresarios están muy concentrados en la gestión diaria. Es bueno que formen espacios de socialización.

La gremial empresaria puede ser apasionante, pero es muy demandante. Sobre todo en mi rubro, donde cada proyecto es un traje a medida. Yo paso más de la mitad de mi tiempo fuera de Rafaela, visitando clientes. No me queda tiempo para dedicar a otra cosa.



El equipo de VMC.

El legado

Mi padre murió hace quince años. Fue el fundador de una historia industrial que ya tiene seis décadas. Y tal vez sean muchas más.

Liliana, mi señora, colabora en la tesorería de VMC. Tenemos tres hijos. Mariana (29), la mayor, se recibió de ingeniera industrial en la UTN, en la misma sede donde yo había empezado a estudiar. Ella trabaja en la organización interna de la fábrica.

Luciana (24) se está por recibir de ingeniera ambiental en Rosario. Martín (20), estudia administración de empresas en Rosario.

A mis 57 años, tengo aún mucha fortaleza para seguir adelante. Y doy lo mejor de mí para que nuestra marca sea cada día más prestigiosa. Reconozco también que disfruto mucho de mi trabajo, pero cuando logro salir de la faceta laboral, mi mundo se traslada a la práctica del deporte. Me apasionan el kitesurf y el windsurf y los practico cada vez que puedo.

En VMC, ya estamos en pleno proceso de incorporación de la tercera generación. Me ilusiona la continuidad de la empresa. No pretendo que mis hijos reproduzcan al 100% mi discurso. Yo heredé la compañía y la acondicioné

conforme a mis características personales, como pude. Ellos tendrán que hacer sus propias adaptaciones. Por mi parte, estoy tranquilo de que los continuadores saben cuáles son los valores que nos legó mi padre. De él aprendí que la honestidad es la clave. Y hoy ellos saben, porque siempre suelo decirles, que el apellido no se negocia.