

“MÁS ALLÁ DE LOS PROBLEMAS, NUNCA BAJO LOS BRAZOS”

José Tabares

Los orígenes

Nací el 1º de enero de 1974 en la ciudad de Necochea, Provincia de Buenos Aires, hijo de Jorge Tabares y Elena Bork. Fui el segundo de dos hijos. Mi hermano mayor es Santiago.

Me crié y pasé parte de mi vida en una casa donde nuestro padre era un productor agropecuario.

Después de la primaria, estudié dos años en la escuela industrial, y luego me pasé a un bachillerato nocturno. Me arrepiento de no haber podido terminar el industrial. Si hubiese aprovechado más aquella oportunidad, no habría tenido que aprender tanto a los golpes.



Cargando cajas con equipos para exportación.



Lote de motobombas listas para entregar.

A los dieciséis años, incursioné junto con mi padre en la fabricación de equipos de riego.

Corría 1990, cuando iniciamos aquel proyecto familiar ideado por mi padre. Nació para cubrir una necesidad propia. Es que teníamos una explotación agropecuaria y necesitábamos regar.

Así que mi padre fabricó el primer equipo de riego de cañón por aspersión. Era como un triciclo autopulsado por un sistema hidráulico, ideal para abastecer de agua a cultivos de medias a grandes extensiones. Llegaba a regar diez hectáreas por día.

Cuando otros productores vecinos vieron lo que estábamos haciendo, empezaron a pedirnos que fabricáramos el equipo también para ellos. Los primeros los armamos en la herrería del campo. Después, al crecer empezamos a trabajar en un taller de Necochea.

En aquel entonces, la producción agropecuaria atravesaba serias dificultades. Tuvimos que elegir entre dedicarnos al campo o a la industria. Y nos decidimos por la producción metalúrgica dado que era pequeña la explotación agropecuaria.



Regadoras de nuestra empresa.

En el '94, se sumó mi hermano Santiago al proyecto familiar. Así empezó la empresa Tabares e hijos.

Haciendo industria en Argentina

Fuimos mejorando nuestro modelo inicial hasta convertirlo en un producto muy demandado. En la década del '90, hubo un boom de las empresas de riego. Llegaron a coexistir veinte fabricantes de equipos en el mismo rubro y todos fuimos enfrentando las cambiantes condiciones de la economía argentina.

Después del año 2000, de los muchos empleados que teníamos quedamos sólo siete u ocho. Es que la crisis agropecuaria llegó un año antes que la del país. Ese año vendimos apenas tres equipos, de los treinta y ocho o cuarenta que vendíamos en los buenos tiempos.

En ese año, mi hermano abandonó la empresa para seguir por su lado con otros proyectos.

Tras un buen tiempo parados, la demanda se reactivó. En 2004, llegamos a exportar a Bolivia y Venezuela. Al año siguiente, colocamos una máquina en México.

En 2007, con mi padre creamos Riego Tabares, la sociedad actual.

La situación volvió a complicarse en 2009, tras la crisis del campo. El negocio de las máquinas de riego para granos se redujo drásticamente. Sólo se empezaron



Máquinas modelo 15-25 (arriba) y 10-30 (abajo) listas para embarcar y entregar.



a vender equipos para cultivos intensivos de feedlots, pero no para cereales y también pequeños equipos para canchas de fútbol, césped, parques y hortalizas.

Riego Tabares, hoy

Actualmente, con una trayectoria que se acerca a las tres décadas, somos una empresa reconocida en el rubro de riego agropecuario.

Trabajamos en un predio propio de 300 m² sobre la Ruta 228.

Tenemos una gama de máquinas de riego que cubren de una a doce hectáreas por día. Nuestras máquinas siguen inspiradas en el diseño original de mi padre, pero con muchas mejoras. El mecanismo se pulió y se hizo más confiable, sencillo y duradero.

Un equipo de riego no es un producto estándar. Es un artículo que tiene que hacerse a medida. Aunque la máquina de base pueda ser la misma, cambian las bombas y las cañerías, en función del uso que se le quiera dar. Algunos extraen el agua de perforación, otros de un canal, otros de una laguna...

Las diferentes presiones y características del agua obligan a personalizar cada máquina.

Actualmente, tengo sólo un empleado y cuando aparece mucho trabajo doy a talleres conocidos que me preparen algunas autopartes y luego las ensablo yo mismo, además me ocupo de las tareas administrativas de la oficina. Mi padre está jubilado, pero me sigue ayudando en la comercialización.

Más allá de los problemas, nunca bajo los brazos. Siempre intento seguir adelante con este proyecto industrial.

Los empresarios agropecuarios de la pampa húmeda no son conscientes de la importancia del riego. Lo piensan como una última opción.

En el NOA y en la Patagonia que es donde más necesario es regar, sí reconocen su valor. Es que tienen poco tiempo para lograr su pastura. Por eso, en los últimos años, nuestros principales clientes estuvieron en esas regiones .

Hoy en día, por el desfasaje cambiario, ya no somos competitivos para vender en los mercados externos. Los costos internos son demasiado altos. Por ello, sólo apuntamos al mercado interno



Exponiendo los productos de nuestra empresa.

El futuro

Estoy casado y tenemos tres hijos en edad escolar aún. Siempre les aconsejo que estudien y puedan elegir una carrera que les dé estabilidad económica. Mi propia experiencia me lleva muchas veces a preguntarme qué hubiera pasado si hubiera terminado el industrial y me hubiera formado con una especialización. Por eso a mis chicos trato de orientarlos; que sigan su deseo, pero siempre pensando en la mejor opción.