

# “NUESTRA UNIÓN SIEMPRE FUE Y SERÁ NUESTRA MAYOR FORTALEZA”

Horacio Casal

## Los orígenes

**N**ací en 1971 en Mar del Plata, como el menor de tres hijos. Mi familia se había radicado en esa ciudad en 1964. Al poco tiempo, mi papá fundó Quiromed, una distribuidora de insumos y equipos médicos. Con el tiempo, fue creciendo y tomando nuevas representaciones en la zona, hasta que llegó a abarcar la distribución en toda la Provincia de Buenos Aires y la Patagonia.

La empresa fue siempre parte de nuestras vidas. Con su ejemplo, mi papá nos inculcó la cultura del esfuerzo y el estudio. Yo lo empecé a acompañar desde muy chico. A veces, iba con él a sus viajes de trabajo. Lo veía vivir su trabajo con gran pasión. Para mí, era un juego y un inmenso disfrute en su compañía.

## Creecer de golpe

Cuando yo tenía 16 años, mi papá falleció repentinamente. Si bien podríamos haber tenido otras opciones, con mis hermanas decidimos seguir su camino. Ya no era un juego. Pero yo sentía la misma pasión y entusiasmo que había visto en él.

Para nosotros, seguir con Quiromed era mucho más que una actividad económica. Lo veíamos como un homenaje a quien tanto nos había dado.

Con gran esfuerzo, fuimos creciendo, participamos en algunas



Con nuestro padre, en el primer día de clases. Década del '70.



En familia, en Mar del Plata, con nuestros padres. Década del '70.

licitaciones importantes. Por su conducta intachable, mi padre nos había legado un excelente nombre. Clientes y proveedores tenían absoluta confianza en nosotros. Era nuestro compromiso de honor no defraudar esa confianza. Y no lo hicimos.

A comienzos de los '90, empezamos descubrir que, como distribuidores, nuestras posibilidades de alcanzar un mayor desarrollo en el mercado eran acotadas. Es que el distribuidor no tiene identidad propia, sino que depende de las marcas que representa.

Hacia el '95, surgió la posibilidad de realizar una reparación de camas en un hospital importante. Para eso, necesitamos armar un pequeño taller. Y allí vi la oportunidad de incursionar en la fabricación, como una veta de creación de valor. Decidí convertir a Quiromed en una firma industrial, para que adquiriese peso propio y fuese dueña de su destino.

## **Hacer industria**

En el '96, fabricamos nuestra primera cama de hospital. Trabajábamos en varios talleres, armando en unos y pintando en otros.

Fuimos participando en licitaciones, y creciendo. En el '99, expusimos en la feria Expomedical para empezar a incursionar en el gran mercado de Buenos Aires. Siempre tuvimos como principal premisa la calidad de nuestro producto y

Nuestro primer taller.  
Década del '90.



servicio, y el respeto por los clientes y proveedores. Así, nos fuimos expandiendo en el mercado de equipamiento hospitalario y nuestros productos comenzaron a ser requeridos en las instituciones de salud de mayor envergadura del país.

En el 2000, empezamos a participar en grandes proyectos, con créditos del BID y el Banco Mundial. En 2001, en plena crisis, nosotros seguimos produciendo. Hacia el 2002, el nivel de ventas decayó notablemente.

En 2002, en una feria en Brasil, un colega me transmitió unas palabras muy sabias: *“El consumo es como un río”, me dijo. “En tiempos normales, fluye continuamente. Las crisis son como una represa que contiene las aguas. Cuando se libera, hay un torrente de consumo. Hay que prepararse para ese momento”*.

Así que, en lugar de desanimarnos, dedicamos aquel año a rediseñar nuestras líneas de productos, manteniendo a nuestros quince operarios dentro de la empresa. Mientras tanto, los costos fijos pudieron solventarse con esfuerzo y con los ingresos generados con las ventas de insumos, que nunca habíamos abandonado.

El pronóstico resultó ser acertado. En 2003, la economía se reactivó, y las ventas se dispararon. El Estado estaba potenciando la inversión en equipamiento, compensando una desinversión de muchos años en salud.

Y nuestra política de los años anteriores nos permitió encontrarnos en buena posición para la fase de crecimiento. Esto nos permitió obtener beneficios que siempre reinvertimos en la empresa. Empezamos la construcción de nuestra propia planta, donde albergar a los 167 operarios que habíamos llegado a tener.



Stand de Quiromed  
en Expomedical.

## **Fuego y resurrección**

El 19 de septiembre de 2006, y en pleno crecimiento de nuestra empresa, un accidente generó un incendio en los depósitos de productos terminados, donde había cerca de 200 colchones hospitalarios. El fuego alcanzó a toda la planta y las oficinas.

Pudimos haber bajado los brazos. Pero decidimos seguir adelante. Durante todo el año que siguió al incidente, volvimos a fabricar en pequeños talleres, manteniendo la fuente de trabajo de nuestros operarios. El entendimiento y la colaboración de todos ellos fue clave para recuperarnos.

Ellos confiaron en nosotros y nosotros en ellos. Con esfuerzo, cumplimos con todos nuestros compromisos de entrega y reconstruimos la planta.

## **Quiromed, hoy**

Actualmente, Quiromed es una empresa especializada en la fabricación de mobiliario y equipamiento hospitalario. Abarcamos una amplia gama de productos de alta calidad, destinados a satisfacer la demanda de instituciones de salud de todo el país.

Más de cien personas trabajan en nuestro taller de 2800 m<sup>2</sup>. Nuestra producción se desarrolla en tres turnos, lo cual implica operar en un 100% de nuestra capacidad productiva, encontrándonos en este momento en un proceso de crecimiento y expansión. Esto nos llevó a decidir la construcción de una

Reconstruyendo la planta, tras el incendio.



nueva planta en el Parque Industrial de nuestra ciudad. Pensamos realizar la mudanza en los próximos dos años.

Mar del Plata es una ciudad con amplio desarrollo del turismo, textil y pesquero. Pero también tiene un importantísimo desarrollo industrial, del cual somos testigos y protagonistas.

Por nuestra actividad en la industria, formamos parte de la Cámara de Equipamiento Hospitalario de Fabricación Argentina (CAEFHA). Intentamos participar activamente en la cámara, a pesar de la distancia que nos separa de Buenos Aires.

Creo firmemente que los industriales debemos aunar esfuerzos para mantener y hacer crecer un país industrial y federal. La industria metalúrgica es un motor económico fundamental para el bienestar y la generación de empleo. Por todo esto, he impulsado y apoyado firmemente el proyecto federal de ADIMRA en Mar del Plata.

## **El futuro**

Mi padre ha dejado una marca indeleble en mí. De él aprendí que, en algunos casos, al recibir un testimonio de vida tan relevante se siente la necesidad de transmitirlo a la siguiente generación.

Tanto mis hermanas como yo, hemos tenido muy buenos ejemplos, personas que estuvieron siempre a nuestro lado en momentos determinantes de



Nuestra planta, hoy.

nuestras vidas. En mi caso, mi padre me marcó profundamente en mi infancia y adolescencia. Oscar Rodríguez, nuestro contador de toda la vida, fue un compañero incondicional desde el fallecimiento de mi padre. Es un hombre brillante y de valores intachables; ambos son para mí verdaderos ejemplos a seguir.

Nuestro objetivo va mucho más allá del crecimiento económico. Nos guía el afán de ofrecer un producto de calidad, creando una empresa que permita conjugar éxito empresarial con formación y desarrollo integral de sus recursos humanos, sustentable en el tiempo y capaz de transferir estos valores a generaciones futuras.

Queremos contribuir a formar valores en la sociedad argentina, impulsando un cambio cultural, que permita incluir a nuestra ciudad y por ende a nuestro país, entre las naciones industrializadas del mundo.

Los avatares de la vida nos colocaron ante situaciones adversas frente a las cuales debíamos decidir si seguir adelante o abandonar. Primero, la muerte de nuestro padre. Años después, el incendio de nuestra planta.

Entre todos los temores y la incertidumbre, siempre tuvimos claro el camino a seguir. Nuestro proyecto, más que una empresa, fue y es una elección de vida, una manifestación de nuestra unión inquebrantable frente a la adversidad y del disfrute pleno del compartir esta pasión.