

“TODO NEGOCIO TIENE CUATRO PATAS: EL EMPLEADO, EL ESTADO, LA COMUNIDAD Y EL EMPRESARIO”

Carlos Manuel Amores

Los orígenes

Esta historia empieza cuando mis abuelos llegaron a Misiones en la década del '40. Mi abuelo era director de escuela. Mi abuela, maestra. Se radicaron en la localidad de Guaraní, cercana a Oberá. Eran tiempos en que se viajaba en carreta, y los cien kilómetros entre Guaraní y Posadas demandaban dos días.

Mi padre, Mario Emilio, nació en Oberá, pero creció en Buenos Aires. En los años '70 comenzó a estudiar Agronomía, pero regresó a Misiones en 1976, cuando la situación se había complicado en Buenos Aires por el golpe militar. En Posadas, inició su vida laboral con un tío que comercializaba carrocerías. Luego, empezaron a fabricar pequeñas carrocerías para camionetas.

Yo nací en Posadas, el 10 de marzo de 1978, hijo de Mario y Marta Graciela. A los cuatro años, con mi madre y mis hermanos, Ariana y Federico, nos mudamos a Buenos Aires, donde cursé la primaria. Mi padre permaneció en Misiones, donde tenía la fábrica en crecimiento.

En el '91, nos mudamos a Bariloche, donde empecé la secundaria. Al poco tiempo, regresamos a Buenos Aires. Allí empecé la escuela técnica, pero luego la abandoné. Siempre me gustó la industria, pero no tenía paciencia para estudiar. Lo que me apasionaba era hacer.

Comienzos industriales

A los 20 años, regresé a Misiones con ganas de trabajar en la fábrica de carrocerías de mi padre, que por ese entonces tenía unos 50 empleados.

Yo creía que, por ser hijo del dueño, me asignarían a tareas de oficina. Pero mi padre me puso como ayudante de limpieza. *“Tenés que empezar de abajo”, me dijo. “Así vas a entender los movimientos de la gente, lo que los operarios piensan y sienten. El único que recorre todos los sectores de la fábrica es el que limpia”.*



Yo (a la izquierda), con tres operarios y una máquina recientemente adquirida para ampliar la capacidad de obra.

Con el tiempo, fui rotando por diferentes actividades. Fui ayudante del plegador de chapa, armé carrocerías y me ocupé de las aislaciones térmicas hasta que finalmente mi padre me puso como capataz del sector.

Corrían los últimos años de la década menemista, una época difícil para la industria. En 2001, mi padre decidió cerrar la fábrica. Indemnizó a todos los operarios y cesaron las actividades. Harto de la inestabilidad de la economía nacional, se juró que nunca más volvería a abrirla.

Hacer empresa en el infierno

A los 22 años, mi plan de desarrollo profesional en la empresa familiar había quedado trunco. Corría el año 2002, y necesitaba encontrar una actividad en medio de la peor debacle económica de la historia argentina.

Mi padre me cedió una máquina de aislaciones térmicas y un rincón silencioso del taller. No tenía oficina ni empleados. Yo era desde el Gerente General hasta el empleado de limpieza. Ni siquiera tenía vehículo, andaba en una motito de un lado para otro.



Un operario en una tarea de control de paneles aislantes.

Así que empecé haciendo reparaciones de cámaras frigoríficas para carnicerías y empresas alimenticias. Al comienzo, no era un trabajo metalúrgico, sino más bien de aislación térmica con espuma rígida de poliuretano expandido. De allí el nombre de mi empresa, Protección Pur Pir, por Espuma Rígida de Poliuretano Expandido.

En el 2004, cuando la economía empezó a recuperarse, comenzaron a llegar los pedidos. Conseguí clientes importantes como una fábrica de camiones, entre otros, quienes me generaron un fuerte impulso laboral y anímico.

Protección Pur Pir, hoy

Desde 2004 hasta la actualidad, la historia de Protección Pur Pir fue de fuerte crecimiento. Hoy tenemos 12 empleados y una planta de 400 m².

Nos dedicamos a la fabricación de cámaras frigoríficas, aislación térmica y la impermeabilización de techos. También estamos incursionando en tratamientos anticorrosivos para carrocerías. Somos los únicos que realizamos esa tarea en todo el Nordeste.



Tareas de producción de paneles aislantes en una prensa calefaccionada.

Nuestros clientes son de distintos rubros: yerbateras, automotrices, servicios y alimenticias. A las yerbateras les proveemos un servicio de aislamiento para sus secaderos de yerba. Para las lácteas, fabricamos gabinetes.

El crecimiento se consolidó sobre la premisa de la calidad. Por eso, hemos certificado las normas ISO 9001 y estamos en proceso avanzado para la 14001.

El próximo paso es la salida al mercado internacional. Mi problema no radica en la demanda. Paraguay es un destino natural para nuestros productos. Es un país cercano que ha crecido mucho, y que presenta muy buenas perspectivas futuras. Allí no hay colegas que hagan lo mismo que yo.

La principal restricción que enfrento para seguir expandiendo la empresa es la escasez de trabajadores especializados para la producción.

Hacer industria en el Nordeste

“Dios está en todas partes, pero atiende en Buenos Aires”, siempre se dijo en Misiones. Por décadas, nos hemos sentido aislados del resto del país. Es que el 90% de la frontera misionera es con Brasil y Paraguay. Sólo el 10% es con la Argentina.



De izquierda a derecha, Santiago Encalada (Administración), Oscar Lima (Taller), Carlos Manuel Amores, mi padre Mario Emilio, Cristian Candiú y Aníbal García (operarios).

En los últimos años, sin embargo, distintas iniciativas gubernamentales comenzaron a romper la sensación de aislamiento.

Las rutas misioneras son muy buenas. Los servicios funcionan bien. Una de las grandes obras es el Parque Industrial, donde se espera la radicación de grandes empresas que darán trabajo a innumerables PyMEs productoras de insumos. La visión se completa con la puesta en marcha del puerto sobre el Río Paraná, para sacar nuestra producción.

La creación de la Cámara Misionera de Industriales Metalúrgicos (CAMIIM) es un paso adicional en esta dirección. Es una iniciativa conjunta entre los industriales, la municipalidad y la provincia. Por años, los metalúrgicos misioneros carecimos de una representación única para transmitir nuestros problemas a las autoridades municipales, provinciales y nacionales.

Desde que decidimos unirnos, ADIMRA nos prestó toda su experiencia y profesionalismo. Los beneficios ya comienzan a hacerse tangibles, a través de la circulación de información sobre oportunidades de negocios, como la exportación de máquinas de té a Bolivia. Es información a la que antes no accedíamos.

En mi caso, participar de la cámara me sirvió para poner mi situación dentro del contexto más amplio de la industria. Antes, yo creía que los problemas de mi empresa sólo me afectaban a mí. Desde que empezamos las reuniones para formar CAMIIM, aprendí que también afectan a otros empresarios misioneros. Y cuando nos sumamos a ADIMRA, descubrimos que son los mismos que en todo el país.

El éxito de CAMIIM depende de un cambio de cultura. Por años, los industriales misioneros casi no nos comunicábamos, porque nos veíamos como competidores. Desde la cámara, estamos tratando de cambiar el término por “*colegas*”.

El futuro

Con mi pareja, Julieta, tenemos dos hijas: Uma, y Amparo.

Quizá algún día, ellas continúen con esto que hoy estoy construyendo. No es fácil hacer industria en la Argentina. Por mucho tiempo, el industrial nacional fue como un árbitro de fútbol. Alguien que entra a la cancha y lo silban de todos lados. Siempre estuvo solo contra la adversidad.

Las viejas generaciones, como la de mi padre, están quemadas por tantas desilusiones. Aunque el modelo industrial de los últimos años ha encendido una luz de esperanza para la producción. Mi padre, que en medio de la angustia de 2001 había jurado nunca más abrir una metalúrgica, decidió volver al rubro.

Soy un agradecido a la vida. Lo que tengo no se me hizo fácil, pero soy agradecido de tenerlo y de ver las posibilidades que existen. Trato de transmitir eso en todas las actividades en las que me involucro. Arranqué sin nada y crecí mucho. No soy millonario, pero tengo una estructura que me permite soñar en grande. Lo que viene es fortalecerme en lo que construí.

El futuro de la Argentina industrial dependerá de que comprendamos que generar una empresa sustentable depende de cuatro patas. El negocio tiene que servirle al empleado, al Estado, a la comunidad y al empresario. Si falta alguna de estas patas, la actividad se cae.

Es lo que empezamos a entender entre todos. Tenemos intereses particulares, pero necesitamos trabajar juntos. Estamos en ese camino.