

“LOS EMPRESARIOS DEBEMOS TRABAJAR EN CÁMARAS Y JUNTO A LOS GOBIERNOS EN CONSTRUIR LA ARGENTINA QUE NOS MERECEMOS, SIN CICLOTIMIAS. DE CONTINUAR DISPERSOS EN UN ENTORNO GLOBALIZADO, SEGUIREMOS SIENDO PyMES, SIEMPRE.”

Alberto Nievas

## Los orígenes

Nací el 16 de abril de 1946 en el pueblo de De La Garma, Provincia de Buenos Aires. Soy hijo de Elsa Nievas, quien me tuvo de soltera. Cuando cumplí tres años, nos mudamos a Olavarría. Allí transcurrió mi infancia, junto a mis cinco hermanos, hijos de mi madre con mi padre adoptivo.

Tenía sólo once años cuando empecé a trabajar. Por la mañana, era verdulero; por la tarde, canillita. Mi doble ocupación hizo que tuviera que terminar la primaria en horario nocturno. De muy chico, aprendí el valor del esfuerzo para conseguir lo que uno se propone.

A los catorce, empecé a practicar ciclismo. Me gustaba la competencia. En aquellos tiempos, me contrataron en el taller de tornería Hiese, donde hice mis primeras armas en la metalurgia. Cuatro años después, me pasé a Spioni, uno de los talleres pioneros en reparación de ferrocarriles de la Argentina. En esa



Recibiendo un premio de ciclismo tras una victoria de mi equipo, Hispano France. 1962.



Niveladora de 26 x 8 m frente al primer galpón de Nievas. 1980.

empresa, donde estuve 15 años, hice un gran aprendizaje y adquirí una visión global del mundo de la industria.

Pero llegó un momento en que sentí la necesidad de iniciar mi propio proyecto. Corría 1974 cuando, con un socio y mi novia Norma Stoessel como administrativa, armamos Metalúrgica La Unión, con la visión de fabricar partes y repuestos para las grandes cementeras de Olavarría.

Y así comenzamos a producir, en una época de grandes turbulencias para la economía nacional. Atravesamos tiempos muy duros en la época de Martínez de Hoz. Tuvimos que despedir a la mitad del personal. Luego nos recuperamos. El negocio empezó a funcionar bien y se convirtió en un proveedor respetado por las grandes industrias de la zona. Pero yo tenía otros planes para mi futuro empresarial.

## **Un cambio de rumbo**

En 1980, decidí abrirme de la sociedad para fundar Nievas, Fábrica de Máquinas Agrícolas. Fue un cambio de rubro inusual. Pero yo sentía que mi misión era trabajar en relación con el campo. Era algo genético, porque algunos miembros de mi familia se habían dedicado a esa actividad. Además, me resultaba más desafiante. El fabricante de maquinaria agrícola está obligado a poner en práctica toda su creatividad en cada proyecto. Continuamente,



Balanzas de hacienda preparadas para la exportación. 2006.

debe desarrollar nuevos equipos para satisfacer las cambiantes necesidades del productor agropecuario.

Comencé en un galponcito de 200 m<sup>2</sup>, con ocho empleados y la visión de producir máquinas para la nivelación de suelos. Allí llegué a construir una niveladora de 26 metros por 8. ¡Armada no entraba en el galpón!

De a poco, fui ganando clientes y haciéndome de un nombre en el sector, mientras navegaba a través de los cambios de políticas y las distintas crisis que la Argentina me ponía por delante.

En los '90, enfrentamos las medidas antiindustriales del menemismo. A esto se sumó mi propio error de demorarme en incorporar otra línea de máquinas cuando la siembra directa nos dejó sin producto. Ante el cambio tecnológico, el mercado nos dio la espalda y debimos encarar una dolorosa reestructuración del negocio.

Todo esto desembocó en el fatídico 2001, el peor año de mi extensa trayectoria industrial.

Con la fábrica paralizada, y asfixiados por las cuotas de un crédito que habíamos pedido al Banco Nación, quedamos sólo cuatro personas en la fábrica. Pasamos una angustia tremenda. En aquel momento, entendí lo que sentía un desocupado. Iba mucho más allá que lo económico. Era el dolor de no sentirse útil. En la fábrica, no había ruido de máquinas. Por primera vez, podíamos escuchar a los pajaritos, que parecían acompañarnos con una sinfonía desesperada.



En una capacitación en Venezuela junto con unas de nuestras niveladoras modelo Láser exportadas a ese país. 2011.

## Nievas, hoy

En medio de la crisis, encaramos una refundación de la empresa. Tras la devaluación, con la recuperación económica, la demanda se reactivó. Una de mis primeras decisiones fue cancelar todo el crédito pendiente en el Banco Nación. Así cerramos una etapa muy difícil de la vida de la compañía.

Actualmente, con un plantel de 20 personas en nuestra fábrica del Parque Industrial de Olavarría, somos líderes en la fabricación de máquinas de nivelación de precisión en la Argentina y Latinoamérica. Además, jugamos muy fuerte en el sector de las economías regionales. Así logramos desarrollar un abanico muy amplio de productos y lograr un flujo de facturación lo más estable posible independientemente de los vaivenes.

En los últimos tiempos, también desarrollamos un sistema de ganadería de precisión. Se coloca un chip en la oreja del animal para individualizar a cada ejemplar. Gracias a éste, es posible acceder a la historia de cada animal: fecha de nacimiento, evolución del peso y muchos otros eventos cuyo conocimiento es muy útil para incrementar la productividad de la hacienda.

Históricamente, la exportación fue una de nuestras prioridades. En 1987, concretamos nuestra primera venta a Chile. Pero a los dos años perdimos ese



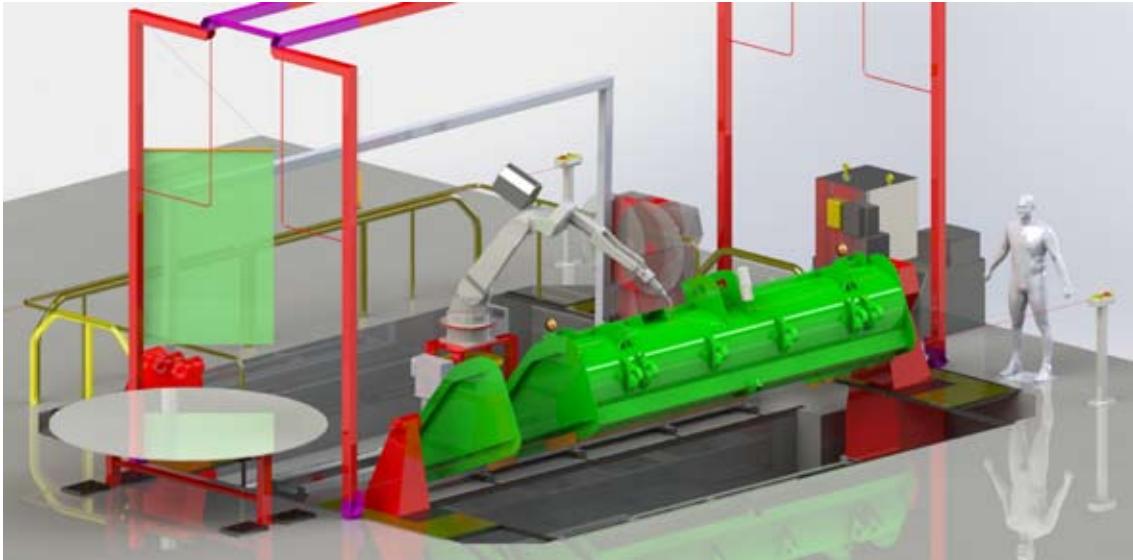
Obras de ampliación de nuestra nave industrial en 2500 m<sup>2</sup>  
equipados con la última tecnología. 2014.

mercado debido al atraso en el tipo de cambio, un mal que se ha repetido innumerables veces en mi trayectoria industrial. Después, colocamos nuestros productos en Uruguay, Paraguay, Venezuela, Perú, México, Costa Rica y Angola. En los últimos tiempos, sin embargo, nuestra competitividad externa volvió a resentirse por el atraso cambiario.

La gente siempre ha sido una prioridad para Nieves. Aspiramos a tener un equipo pequeño pero muy capacitado. Hace tres años, encaramos un ambicioso plan de tecnificación con el objetivo de ampliar significativamente nuestra escala sin la necesidad de incorporar un gran número de trabajadores adicionales. Un equipo reducido nos permite, por un lado, reducir los riesgos de una parálisis en la actividad. Por el otro, mantener la cultura familiar que siempre nos caracterizó.

Entre las doce del mediodía y las dos de la tarde, la siesta es una religión. Los empleados no son números. Conozco el nombre y la fecha de cumpleaños de cada uno. Queremos que todos se sientan cómodos en la empresa y que tengan la mejor calidad de vida posible. Creo que se sienten a gusto con nosotros. Oscar Beier, uno de los miembros del equipo, está con nosotros desde hace más de 40 años. En todo este tiempo, no faltó más que veinte días al trabajo.

Es que existe un compromiso recíproco. Ellos pasaron todas las crisis con nosotros y nos apoyaron en momentos muy difíciles. Nosotros sabemos reconocerlo y los retribuimos.



Proyecto de célula de soldadura, actualmente en construcción. 2014.

El nuestro es un rubro intensivo en conocimiento. Por eso, en los últimos años, hemos incorporado personal con alta formación. Tenemos dos ingenieros electromecánicos, además de tres contadoras y licenciados en administración, que nos ayudan a alcanzar óptimos estándares de calidad en la gestión.

## **Gremialismo empresario**

Empecé mi carrera como dirigente industrial en 1988, en la Cámara Empresaria de Olavarría donde llegué a ser secretario. Paralelamente, me involucré en la Asociación de Industriales de la Provincia de Buenos Aires (ADIBA). Allí fui vicepresidente regional. Desde aquella posición, llegué a ser consejero de la Unión Industrial Argentina.

En el '99, con un grupo de amigos, creamos la Asociación Propietarios del Parque Industrial de Olavarría, donde fui presidente a lo largo de dos períodos. Desde allí, impulsamos la cena local del Día de la Industria y el Premio Pionero, para distinguir la trayectoria de los empresarios locales. También creamos el Instituto Tecnológico Olavarría (ITECO) que funciona dentro del parque industrial.

En 2002, con otros fabricantes de maquinaria agrícola de Buenos Aires creamos el Grupo GAPMA, que luego se transformó en la cámara Maquinaria Agrícola Buenos Aires (MAGRIBA), que actualmente presido. A nivel nacional,



Alberto, Norma, Camilo y Manuela, en unas vacaciones familiares. 2014.

desde 2009 integro la comisión directiva de la Cámara Argentina de Fabricantes de Máquinas Agrícolas (CAFMA).

Este gobierno ha sido muy proactivo con la industria y ha abierto múltiples oportunidades. Mi empresa fue una de las catorce que viajaron con sus productos en una misión comercial a Venezuela para vender maquinaria agrícola. También fuimos a México. Crecimos mucho en los últimos años. Pero luego empezamos a ser afectados por el mal endémico de la Argentina, el atraso cambiario.

Los empresarios debemos trabajar en cámaras y junto a los gobiernos en construir la Argentina que nos merecemos, sin ciclotimias. De continuar dispersos en un entorno globalizado, seguiremos siendo PyMEs, siempre.

## **El legado**

Estoy casado con Norma Stoessel, que además de mi compañera en la vida lo es en la fábrica. Trabaja conmigo desde mi primer proyecto industrial. Tenemos un único hijo, Camilo, de 29 años. Tras cursar el secundario industrial, no quiso estudiar ingeniería. Quería formarse en la empresa.

Hoy, entre los tres, nos ocupamos de la gestión de la compañía. Manuela, la novia de mi hijo, es contadora y también colabora. Es importante que toda la familia se involucre y se comprometa en este proyecto común. De otra manera, es muy difícil crecer.

Muchos creen que los industriales ganamos fortunas. ¡Pero lo cierto es que reinvertimos casi todo! Nadie que aspire a la tranquilidad y la seguridad debería elegir una carrera industrial. En ella, uno se encuentra con políticas públicas completamente fluctuantes. Si he podido sobrevivir ha sido por trabajar mucho, mantener una estructura pequeña y aplicar mucho ingenio. Trabajo e ingenio es la receta para hacer industria en la Argentina.

Más allá de todas las dificultades, creo ciegamente en el país, en mis colegas y en la sociedad. Nuestro sector tiene un potencial enorme. Mi caso lo demuestra.

Esta es la historia de un chico que vendía diarios y verduras mientras estudiaba por la noche. Un ejemplo de lo que puede lograrse con perseverancia. No soy una persona inteligente. Soy una persona trabajadora y aprendí a resolver problemas. Ser empresario me ha permitido desarrollar mucho el intelecto. Cada vez que me voy a dormir con un problema, me despierto con una solución.