

“EMPEZAMOS HACIENDO PISTONES Y LLEGAMOS A FABRICAR MÁQUINAS PARA LA EXPORTACIÓN”

Américo Marinoni

Los orígenes

Esta historia empieza en 1939, con el nacimiento de mi padre, Rubén Marinoni, en Rosario.

Cuando tuvo quince años, él dejó la secundaria. Como eran épocas en que el aporte económico resultaba vital para las familias de inmigrantes y nacidos aquí, consiguió trabajo en un taller de tornería en Rosario. Allí estuvo cuatro años. A los diecinueve, con su colega Román, decidieron independizarse. Así nació, en 1958, Román y Marinoni.

Empezaron a trabajar en el fondo del patio de la casa de mis abuelos quienes les habían dado la hipoteca de la vivienda para que compraran su primer torno. La firma había nacido del el voto de confianza de ellos.

El principal y único cliente era la fábrica de amortiguadores Fric Rot, para quienes fabricaban los pistones de los amortiguadores.

De a poco, se fueron capitalizando. Incorporaron una perforadora, un serruchito y algunos empleados. También sumaron otros clientes, como Metcon, una importante fundición perteneciente a Ford, que les encargó repuestos para la línea de fabricación de los block de motores.

En la década del '70, empezaron a tomar algunos pedidos para Acindar. Tuvieron que sumar gente, máquinas y materiales, así fue que el patio de mi abuela empezó a quedar chico. La empresa compró la casa a mi abuela e instaló las oficinas dentro de lo que había sido su hogar.

En aquella época, se incorporaron a la sociedad Carlos Carlini y Salvador Bernal, que habían trabajado en Metcon.

En el '78, mudaron la fábrica a Presidente Roca, donde continuamos hasta el día de hoy. La empresa ya había crecido. Tenía un plantel de unos 20 empleados.



La planta actual.

La segunda generación

Nací el 7 de enero de 1967 en Rosario, hijo de Rubén Marinoni y Ana María Lai.

Mis primeros recuerdos se remontan a aquel taller en el patio de la casa de mi abuela, repleto de fierros apilados en la cochera. Allí transcurrió mi infancia, hasta que mis padres pudieron comprar un terreno propio y construyeron la vivienda que habitaríamos. Pero prácticamente me crié dentro de la fábrica.

Tras terminar la secundaria, empecé a estudiar Ingeniería Electrónica en la facultad. En paralelo, comencé a trabajar en la planta. Tenía dieciocho años.

Empecé haciendo inventarios. Después hice tareas administrativas y fui rotando por todas las áreas. Aprendí mucho sobre la empresa y la gente. Aprendí qué piensan los operarios, qué necesitan y qué les gusta. Todo esto me sirvió para más adelante, cuando junto a mis socios quedamos a cargo de la compañía.

El crecimiento

En 1979, los socios de la empresa viajaron a los Estados Unidos, a visitar Farval, una firma dedicada a la producción de sistemas de lubricación centralizada.

Era un método novedoso que se podía instalar en cualquier máquina para lubricarla sin la necesidad de detener el equipo, lo que incrementa notablemente la eficiencia de la producción.



Obra de construcción de la nueva planta.

Se convirtieron en representantes de Farval para la Argentina, lo que nos permitió ganar un mercado importante, ya que el método prácticamente no existía en el país. Así, nos abrimos hacia otras industrias más allá de la automotriz, porque el sistema funciona en cualquier industria donde haya una máquina que necesite lubricación.

Así, nos abrimos hacia otras industrias más allá de la automotriz. En los '80, la empresa había crecido hasta llegar a tener 30 operarios.

La década menemista

Los '90 fueron una época de reconversión. Como ya no se fabricaban autos, tampoco se necesitaban tantos repuestos. Y como la industria estaba en declive, ya no había tantas máquinas para lubricar. Además, muchos de los equipos que llegaban del exterior venían con la lubricación incorporada.

Para diversificarnos, creamos una empresa de lubricación en Venezuela. También comenzamos a fabricar unos equipos especiales para la construcción de amortiguadores.

Así fue como nos convertimos en fabricantes de máquinas. Comenzamos con equipos pequeños y luego fuimos creciendo. Todo el diseño era propio. No comprábamos ni copiábamos nada de afuera.



Los socios de Román y Marinoni en los festejos por los 50 años de la empresa.

La situación se fue complicando hacia finales de la década. En el año 2000, vendimos la unidad de lubricación a nuestros socios venezolanos. Con ese dinero, pagamos deudas, lo que nos permitió estar mejor posicionados para enfrentar la debacle que se avecinaba.

Al retirarse uno de los socios, dos empleados, Claudio Mossuz y Miguel Gerbaudo, se incorporaron a la sociedad.

Ese mismo año, habíamos conseguido concretar la exportación de unas máquinas a Polonia. La venta era en dólares. Tras la devaluación, con ese dinero pagamos la deuda que nos quedaba. Fue un golpe de suerte más que oportuno.

Román y Marinoni, hoy

La devaluación nos permitió encarar el futuro con mayor optimismo, ya que Argentina tenía muy buenos costos para producir. La demanda de máquinas se disparó y al poco tiempo, tuvimos que ampliar nuestra planta.

Actualmente, con un equipo de 70 empleados, somos fabricantes de máquinas muy respetados en el mercado.

Nuestros principales clientes se encuentran en los rubros de autopartes, la industria pesada y los artículos de cuidado personal.

En autopartes, hicimos máquinas para la producción de amortiguadores, radiadores, aires acondicionados, condensadores y tanques de nafta. En industria pesada, trabajamos para Tenaris, Siderca y TAMSA, de México. En cuidado personal, hicimos máquinas para pañales y toallas de papel para multinacionales como P&G y Kimberly Clark.

A lo largo de los años, tratamos de incursionar en mercados externos. Vendimos equipos a Japón, Kazajistán, Escocia, Polonia, Rusia, República Checa, España e Italia, y ganamos licitaciones contra empresas de todo el mundo. Por eso, en 2005, nos entregaron un premio a la exportación.

Es difícil hacer industria en la Argentina. La oscilación del dólar nos complicó mucho. Dos años atrás, exportamos el 80% de la producción. El año pasado, el 60%. En 2015, sólo exportaremos un 20%. Es que los costos internos suben y cada vez cuesta más competir.

Sin embargo, seguimos apostando por el futuro. Estamos construyendo una planta nueva porque queremos seguir creciendo.

Nos interesa la actividad en el gremialismo empresario. Claudio es el presidente de AIM Rosario. También participamos en la Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas - Herramienta, Accesorios y Afines (AAFMHHA).

El futuro

A los 65 años, mi padre decidió que nosotros manejáramos la empresa. Seguía viniendo todos los días, pero ya no participaba en las decisiones. Toda su vida fue de la casa al trabajo y del trabajo a la casa.

Poco antes de morir, distribuyó su parte entre mis hermanas y yo. Ellas son accionistas, pero no trabajan en la planta. Carlini dejó su parte a los hijos. Román y Marinoni, los socios fundadores, fallecieron en 2010. Hicieron juntos toda la carrera y la vida.

La transición hacia la segunda generación ya se completó. Somos ocho accionistas, de los cuales cuatro trabajamos activamente en la firma. Yo soy el presidente del directorio. Julio Carlini, el vicepresidente. Claudio maneja la parte comercial. Gerbaudo, la administrativa.



La familia Marinoni.

En el horizonte, asoma la continuidad, que podría estar a cargo de la próxima generación. Tenemos un protocolo que determina cómo debe ser el ingreso de los hijos de los accionistas.

Con Julia, mi esposa, tuvimos cuatro hijos: Lautaro, Regina, Eugenia y Bianca.

Empecé a trabajar a los 18. Hoy tengo 48. Hace 30 que trabajo en la firma. Román y Marinoni comenzó con un voto de confianza, el de mi abuela; y a nosotros nos cabe darle otro: confiar en que seguirá adelante por muchos años más, impulsada por la sangre de los más jóvenes.