

“TENGO TREINTA AÑOS.DESDE LOS VEINTE, ME MUEVE LA PASIÓN POR HACER INDUSTRIA”

Martín Appeceix

Los orígenes

Nací el 23 de marzo de 1986 en Ciudadela, hijo de Oscar Alberto y Silvia Susana. Tengo un hermano seis años menor, Diego.

Mamé la industria desde la cuna. Me crié en el hogar de dos ingenieros, que tenían una fábrica de aberturas a medida. Desde los catorce años, empecé a acompañarlos yendo a la empresa.

Tras cursar la primaria en la escuela Emaús de El Palomar, pasé por distintas secundarias hasta terminar en la Escuela de Educación Media N°2. Era buen alumno, pero la estructura y la autoridad me rebelaban.

Después de graduarme en la escuela secundaria, empecé la carrera de Derecho en la Universidad de Buenos Aires. Aunque pronto me di cuenta de



Interior de nuestra fábrica de Caseros. 2012.



Nuestros productos.

Nuestras primeras exportaciones. 2012.

que el estudio no era lo mío. Me quitaba mucho tiempo. Y yo lo que quería era emprender un proyecto propio.

Un proyecto propio

Con sólo dieciocho años, empecé a revender burletes y juntas para aberturas de una fábrica que tenían unos conocidos de mis padres.

Salía en colectivo, a recorrer vidrierías y fabricantes de aberturas de aluminio. Me manejaba sólo con una tarjeta y una dirección de correo electrónico. Ni celular tenía al comienzo.

Al poco tiempo, me compré un auto y así pude visitar a más clientes todos los días. Levantaba pedidos y mandaba a fabricar.

Tiempo después, decidí montar mi propia fábrica. Yo había visto que mis padres siempre tenían problemas con sus proveedores de herrajes. “Allí hay una oportunidad”, me dije.

Así que empecé a fabricar herrajes especiales para aberturas en PVC. De esta forma nacía Magnum.

Fabriqué mi primera matriz, para producir bisagras de puertas y ventanas. Costó mucho dinero. Pero no sirvió. Fue uno de mis primeros aprendizajes en el rubro metalúrgico.

En la feria internacional
Fensterbau de
Alemania. 2012.



Haciendo industria

Los comienzos de la empresa fueron muy duros. A las dificultades propias de iniciar cualquier proyecto, se le sumaba mi edad. Muchos potenciales clientes desestimaban comprar a una empresa que tenía al frente a un muchacho de veinte años.

Con el tiempo, fuimos ganando una reputación, y los clientes comenzaron a valorar a la firma por sus productos, y no por la edad del fundador.

En el lado positivo, los comienzos de Magnum coincidieron con una fuerte expansión de las aberturas en PVC. De sólo treinta clientes que había unos años atrás, pasó a tener unos doscientos. En aquel entonces, una empresa nacional comenzó a fabricar perfiles que antes se importaban.

Me encontré con un mercado en crecimiento, terreno fértil para un joven empresario como yo, con ganas de hacer industria.

Progresivamente, fui armando un equipo de trabajo. Primero, incorporé un contador para que ayudara en el área administrativa. Después, un técnico para ocuparse de la fábrica.

Herrajes Magnum, hoy

Actualmente, Magnum es una empresa líder en sistemas de herrajes para ventanas y puertas de PVC, en Argentina y América Latina.



En una exposición industrial en Perú. 2014.



Nuestro stand en la feria Batimar, en la Rural. 2016.

Somos los únicos fabricantes de herrajes para PVC de Argentina. Nuestros clientes son, principalmente, fabricantes de aberturas de PVC.

Tenemos una planta de 400 m² en Caseros y trabajamos con un plantel de cinco empleados.

Nuestra empresa ofrece actualmente una variedad de más de seiscientos productos, que incluye herrajes, accesorios, juntas y burletes de EPDM, colizas, felpas, tornillería y tejido para mosquitero. Todos los años sumamos nuevos artículos a nuestro portfolio.

Algunos los fabricamos directamente en nuestra planta. Otros, principalmente los que requieren inyección de metal, los tercerizamos. Y algunos, que no son viables de producir en Argentina, los importamos. Somos representantes de empresas alemanas, españolas, turcas y chinas.

El carpintero de PVC sabe que, lo que necesite en herrajes, nosotros lo tenemos. Además, sabe que le brindamos un servicio dinámico, con stock permanente y asesoramiento profesional.

Publicidad de Magnum en automovilismo. 2013.



Concibo a Magnum como una empresa de Argentina para el mundo. Exportamos a Uruguay, Paraguay, Brasil y Cuba. Hace dos años, abrimos una filial en Montevideo, para agilizar nuestras operaciones de comercio exterior.

Todos los años desde 2011 participamos en la feria de la construcción de Buenos Aires.

El objetivo para el futuro próximo es comenzar a profesionalizar la empresa. De a poco, quiero ir delegando la parte comercial, para asumir una visión más estratégica y organizativa. Para seguir creciendo, tengo que empezar viendo todas las áreas desde arriba.

Mi objetivo es estandarizar los procesos, fabricar en serie y automatizar la producción.

El futuro

Entre los veinte y los treinta años, las prioridades de mi vida siempre estuvieron en la empresa. Tenía poco tiempo para mi vida personal y mis hobbies, como la navegación a vela.

Tengo treinta años. Desde los veinte, me mueve la pasión por hacer industria. No lo hice solo. Mis padres fueron una gran ayuda en este trayecto y me asesoraron desde su experiencia industrial. Su experiencia me sirvió para evitarme muchos errores.



Publicidad de Magnum
en la Regata Zárate -
San Isidro. 2009.

Elegí para mi empresa el nombre de Magnum, que remite a lo fuerte, lo magnánimo, lo poderoso. Queremos transmitir un concepto de solidez para nuestros herrajes.

Y si pienso a futuro, me gustaría que Magnum siga pujante. No quiero que sea un proyecto nacido al calor de una coyuntura determinada. Quiero que perdure, que se sostenga en el tiempo.

Si consigo que este sueño mío se cumpla, lograré que Magnum se convierta en mi *opus magnum*, mi obra maestra.