

“EMPIEZA A SER MOMENTO DE DEJAR PASO A LOS MÁS JÓVENES”

Mario Beder

Los orígenes

Nací el 18 de junio de 1955, en el Chaco, hijo de Ester y Elías Beder. La familia se completa con mi hermano mayor, Cecilio Leonardo.

Me crié en una familia de inmigrantes judíos. Mi abuelo materno, Jacobo, era vendedor ambulante en la ciudad de Punta Alta. El paterno era colchonero radicado en el Chaco.

Mis padres se conocieron en un casamiento en Punta Alta. Sólo se habían visto una vez cuando decidieron casarse y mudarse al Chaco, donde vivieron diez años y nacieron sus hijos. Después, nos mudamos a Bahía Blanca.

Mi infancia transcurrió en esta ciudad del sur de la Provincia de Buenos Aires, donde mi padre era ferretero. Casi nunca nos dejaba entrar a mi hermano y a mí a la ferretería. Él quería que sus hijos fuesen profesionales.

Tras terminar la secundaria, seguí mis estudios universitarios en la Universidad de La Plata. En 1978, a los veintidós años, me recibí de ingeniero mecánico.



El equipo de Bemet.



Con los dos empleados más antiguos de la empresa.

Cuando me faltaba poco para recibirme, me contrataron en la planta de Mercedes Benz, en González Catán. Después pasé a una fábrica de madera aglomerada.

Pero yo quería vivir donde estaba mi familia y amigos, así que regresé a Bahía Blanca, con la idea de abrir mi propia empresa. Estaba decidido: no quería trabajar para otro. Lo que me interesaba era escribir mi propia historia industrial.

Comienzos industriales

Empecé mi proyecto haciendo mantenimiento de ascensores, algo que había estudiado en la facultad.

Un día, un amigo de mi padre que tenía una empresa de venta de aceros llamada Empromet, me propuso complementar mi actividad en el rubro de



Nuestro salón de ventas.

ascensores haciendo algunos trabajos para ellos. Así fue como hice mi primera incursión en el rubro del acero.

Empromet me permitió relacionarme con una central termoeléctrica de origen ruso, que se había instalado en Bahía Blanca. Me pidieron que empezara a asesorarlos en la compra de aceros nacionales, para reemplazar al material ruso que era difícil de conseguir.

Esa actividad me fue alejando del rubro de los ascensores y acercando a los aceros. Un día, el dueño de Empromet, que quería retirarse, me propuso un negocio: quería venderme la empresa. Acordamos un plan de pagos y me hice cargo.

Así nació Aceros Argentinos, que en 2005 fue rebautizada como Bemet.

Hacer industria

Arranqué en un garage, solo. Ni teléfono tenía. Vendía acero al carbono para tornería. Los clientes sabían que yo les daba las mejores recomendaciones sobre el tipo de acero a usar para cada necesidad.

Así fui creciendo, navegando por entre las dificultades de la economía argentina. Siempre trabajando con el máximo respeto por la gente. Tratamos



Mario y Paula, en el depósito.

de mantener al empleado con nosotros hasta las últimas consecuencias y de ubicarlo donde pueda ofrecer su máximo potencial.

En el 2000, nos mudamos a nuestra planta actual, en la calle Nicaragua, gracias a un crédito hipotecario. En aquella época, era una zona descampada. Ahora es pleno centro de Bahía Blanca, en el barrio universitario.

Todavía no queremos mudarnos porque es difícil trasladar las máquinas. Aunque en algún momento tendremos que hacerlo, porque los vecinos se quejan.

Bemet S.A., hoy

Actualmente, Bemet desarrolla distintos tipos de actividades.

En primer lugar, la venta de chapas y barras de acero inoxidable que usan otras industrias como materia prima. Somos los representantes comerciales de empresas de acero como Fortinox.

En segundo término, ofrecemos servicio de corte de chapas de acero al carbono en piezas pre mecanizadas.

Como tercera actividad, tenemos una fábrica de implementos y maquinarias en acero inoxidable. Hacemos artículos a pedido, como mesadas en acero inoxidable, protecciones para changuitos y puertas de cámaras frigoríficas para supermercados.

Realizamos tareas de mantenimiento en plantas embotelladoras. Aunque la mayoría de nuestros clientes son del rubro petroquímico, que es la industria más importante de la ciudad. Hacemos mantenimiento de máquinas, bombas, compresores y fabricamos algunos repuestos.

Trabajamos en una planta de 900 m² con un plantel de dieciocho empleados.

Esta es una época de reconversión para nosotros. Uno de nuestros grandes activos, que era el conocimiento sobre los distintos tipos de aceros, se vio devaluado por la abundancia de información en Internet.

Las crisis son malas, porque afectan a la gente. Pero también son necesarias, porque nos permiten entender cómo estamos trabajando y acomodarnos a las nuevas circunstancias. Es el momento en que nos damos cuenta de nuestros gastos innecesarios.

El legado

Tengo dos hijos: Germán, de treinta y tres años, es periodista y escritor, y Esteban, de treinta, que es político.

Conocí a mi actual compañera de vida, Paula, cuando la contraté como empleada administrativa a través de un aviso en el diario, hace seis años. Lo que comenzó como un vínculo laboral fue desplazándose al área del sentimiento amoroso.

Pero más allá del plano afectivo que hoy nos reúne bajo el mismo techo, Paula realizó un gran aporte en la empresa. Ella siempre cumple con su palabra y es muy confiable para trabajar algo no demasiado frecuente en estos días.

Paula: Soy de Bahía Blanca y tengo tres hijos: Bruno (24), Guido (17) y Bianca (9). Desde hace unos seis meses, Mario, mis hijos y yo vivimos juntos, como una familia ensamblada.

En la empresa, hago un poco de todo: administración, recursos humanos, finanzas... Soy la mano derecha de Mario. En el único sector en que no intervengo es en el área técnica, de la que se sigue ocupando Mario, junto con Tristán Torres, el jefe de producción desde hace veinticinco años.

Admiro la inteligencia de Mario, su tesón y tenacidad. Ese es su secreto. Eso le permitió ser exitoso en lo suyo.

Mario: Después de casi tres décadas de industria, empieza a ser momento de dejar paso a los más jóvenes. Los jóvenes ven el mundo desde una óptica diferente. Paula va a ser la continuidad de este proyecto.

Así como cuando yo era chico, mi padre no nos permitía entrar a la ferretería, porque quería que siguiésemos nuestro propio camino, creo que yo, en esto imité el ejemplo de mi padre. Por eso mis hijos están en Buenos Aires, desarrollando sus propias carreras.

Paula es la sangre que la empresa necesita para ganar una nueva vitalidad y rumbar hacia otros horizontes.