"LA REVALORIZACION DE LA INDUSTRIA ES LA VÍA AL DESARROLLO"

Sergio Vacca

Los orígenes

Nací en Jujuy, el mayor de tres hermanos, hijo de un ingeniero civil rosarino que se había ido a hacer patria a Altos Hornos Zapla. Me crié en el barrio donde vivían los trabajadores del complejo siderúrgico, respirando el polvo rojo del mineral de hierro, al calor del alto horno. Era una vida muy tranquila, rodeado de amigos.

Cuando yo tenía ocho años, mi padre decidió volver a Rosario. Nos instalamos en el Barrio Alberdi, y allí cursé la primaria en la escuela Carrasco. Mi padre me llevaba a la fábrica de alambres donde trabajaba, y mi juego favorito era que los operarios me pasearan en los autoelevadores. Ya desde aquellos primeros tiempos se perfilaba la que sería mi carrera. Siempre me gustó la técnica y la mecánica. Fabriqué mi primera radio cuando todavía estaba en la primaria.

Por eso, no fue sorpresa que haya elegido cursar la secundaria en un colegio industrial, el Instituto Politécnico de Rosario, donde me especialicé como técnico mecánico. De allí a inscribirme en la carrera de Ingeniería Mecánica en la Universidad Nacional de Rosario hubo un solo paso.

Haciendo las primeras armas

Aún estaba en la universidad cuando conseguí mi primer trabajo en una empresa de electromecánica que mi padre había fundado con unos socios. Yo armaba artefactos en el taller y colaboraba en la oficina técnica. Aquella experiencia me decidió a cambiar de especialidad en la facultad y me pasé a Ingeniería Eléctrica, que era más afín con mi proyecto laboral.

Siempre mantuve mis lazos con la docencia. Empecé como auxiliar en el laboratorio de máquinas de la Facultad de Ingeniería de la UNR. Hasta el día de hoy, soy Profesor Titular en dos cátedras de la carrera de Ingeniería Eléctrica. Es una forma de retribuir a la sociedad lo que recibí de mis profesores mientras me estaba formando en mi profesión.



Con mis padres y mi esposa Marcela, en el festejo por los 30 años de Proind.

Los comienzos en la industria

Tras mi graduación, en el ‘79, con mi colega Juan P. De Rui iniciamos una pequeña empresa donde hacíamos ingeniería, electrónica y las primeras armas en fabricación, moldeando aisladores eléctricos en resina epoxi. Empezamos en un galponcito de ocho por quince en el barrio Casiano Casas de Rosario. Así nació Proind Ingeniería.

Teníamos buen nivel profesional, pero industrialmente éramos muy pequeños. En nuestros comienzos, sólo teníamos tres empleados. Nuestro primer gran cliente fue SOMISA. En una ocasión, nos hicieron una inspección, como habitualmente hacían con sus proveedores. Para aparentar que éramos una empresa más importante, pedí a algunos ex compañeros de facultad que actuaran como operarios. ¡Funcionó! Así que SOMISA fue nuestro principal cliente por muchos años. Éste es un secreto que sólo ahora puedo revelar...

En esa época me casé con Adriana Salvat, con la que posteriores desavenencias nos llevaron al divorcio. Tuvimos tres hijas, y ninguna de ellas con inquietudes empresariales, de tal manera que su participación en Proind fue efímera.



La antigua sede de Proind.

El crecimiento

Tras aquellos comienzos a pulmón, empezamos a explorar otros rubros, como la fabricación de conmutadores para transformadores. En aquellos tiempos, todos los fabricantes de transformadores producían sus propios conmutadores. Era como si un carpintero fabricase sus propios clavos.

Nosotros vimos que allí había una oportunidad para Proind, y comenzamos una campaña para que abandonaran esa mentalidad de verticalización. Nuestra visión dio resultado, y con el tiempo los fuimos convenciendo. Ése fue nuestro primer producto exitoso. Y aún hoy lo seguimos fabricando. El ochenta por ciento de los fabricantes nacionales de transformadores usan nuestros conmutadores.

Posteriormente, fuimos incorporando productos y servicios, siempre vinculados con nuestra especialidad, las aislaciones eléctricas. A finales de los ‘80, ampliamos nuestro galpón, construyendo uno más grande sobre el original. El crecimiento fue exigiendo cada vez más instalaciones, equipos y personal.



En una prueba de equipos en la Universidad Tecnológica Nacional.

En el ‘92, compramos la empresa de un cliente, que se especializaba en resistores de potencia. Así, incorporamos un nuevo rubro, incrementamos nuestras ventas, y tuvimos nuestra primera experiencia internacional, con la exportación de unos resistores a una minera chilena.

Proind Ingeniería, hoy

La historia de Proind, en cierta medida, fue a contramano de la industria nacional. Nacimos en un contexto de crisis, y empezamos a crecer justo en un momento en que empezaba el proceso de desindustrialización en la Argentina.

Pudimos ir superando las dificultades gracias a una estructura pequeña, flexible y de rápida adaptación tecnológica. Es el caso opuesto de las empresas que nacen en épocas de bonanza y luego tienen que aprender a lidiar con las dificultades. Nosotros estuvimos acostumbrados a las crisis desde siempre.



La nueva sede de Proind.

Nuestros productos apuntan a nichos de mercado. No vendemos *commodities* ni artículos de consumo masivo. Tenemos tres líneas de productos: una muy completa de aisladores para baja y media tensión, conmutadores de tensión para transformadores, y resistores de potencia que abarcan accionamientos eléctricos, puesta a tierra de neutro y bancos de carga.

El otro socio fundador de Proind se retiró en el 2001, cuando la crisis nos llevó a la mínima expresión. Desde ese momento, con mi compañera Marcela Oldani, nos convertimos en una sociedad cuasifamiliar e iniciamos un proceso de refundación.

En los últimos años, reinvirtiendo todas las utilidades, construimos una nueva fábrica en el primer parque industrial de Rosario. Tenemos una nave de dos mil metros cuadrados, cuatrocientos metros de administración y oficinas técnicas, y un equipo de cuarenta y cinco empleados que trabajan con máquinas de última generación. Nuestros productos, algunos de alta tecnología, se exportan a más de diez países.

Dirigencia empresarial

Más allá de mi rol como empresario, toda mi vida he tenido una fuerte participación en la dirigencia empresaria, aún en detrimento de los tiempos dedicados a mi familia y mi propio negocio. Uno recibe mucho de la sociedad, y tiene que saber retribuir. En este marco, he tenido el honor de participar



Con Marcela, en una reunión gremial empresaria.

intensamente en el proceso de transformación de ADIMRA en una entidad auténticamente federal.

En el '94, cuando yo presidía la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario (AIM Rosario), ADIMRA nucleaba fundamentalmente a entidades metalúrgicas de Buenos Aires. Las del resto del país pertenecían a la Federación de la Industria Metalúrgica Argentina (FIMAR). La proliferación de cámaras hacía imposible la coordinación de posiciones comunes de defensa de la industria. Sólo en Santa Fe, por ejemplo, había cinco entidades de representación industrial.

En esos tiempos, comenzó un acercamiento con ADIMRA, que era presidida por Juan Carlos Lascurain, para constituir una representación única y federal de la metalurgia nacional. Por estas gestiones, ADIMRA amplió el número de integrantes del Comité de Presidencia de doce a dieciocho, para que hubiera lugares para empresarios del interior del país. Yo fui uno de los primeros en participar en esta nueva etapa en que toda la industria metalúrgica nacional empezó a identificarse con ADIMRA, convirtiéndola en la entidad gremial empresaria de mayor base participativa de la Argentina.



Brindando una conferencia en AIM Rosario.

En 2006, hubo elecciones internas en ADIMRA, yo fui en la lista como candidato a vicepresidente primero de la fórmula encabezada por Lascurain. Tras ganar las elecciones, cuando tenía que asumir la presidencia, él fue postulado para presidir la UIA. Y eso me dio el honor de quedar como presidente de ADIMRA, el primero en la historia de la institución que no vive en Buenos Aires.

Presidir ADIMRA

Conducir ADIMRA es la experiencia gremial empresaria más apasionante a la que se pueda aspirar dentro de la industria metalúrgica. Es una distinción notable de los colegas. Durante mi gestión, que se desarrolló entre 2007 y 2008, traté de impulsar el modelo federal y crear nuevas comisiones en temas tecnológicos. También fomenté nuestro centro de capacitación, a imagen de una iniciativa que yo había desarrollado en AIM Rosario a mediados de los '90.

Más allá de las inmensas satisfacciones que tuve en este período, presidir ADIMRA requiere un tremendo esfuerzo intelectual y físico, sobre todo para

alguien que vive en el interior. Cada vez que venía a Buenos Aires tenía un viaje de trescientos kilómetros de ida y otros tantos de vuelta a Rosario. A esto hay que agregar los viajes de representación de una entidad con tan alto nivel de relacionamiento.

Llegó un momento en que se me hacía muy difícil atender a todos los compromisos. Mi empresa es pequeña y depende mucho de mí, tanto desde el punto de vista dirigencial como del tecnológico. Yo sigo haciendo tareas de cálculo e ingeniería. Y, en un momento, esto se volvió incompatible con el esfuerzo que tenía que dedicar a una entidad de la envergadura de ADIMRA. Por eso, tuve que elegir y no me postulé para un segundo período como Presidente. Sin embargo, como sigo formando parte del Comité de Presidencia, siento que estoy cerca de cada decisión que toma nuestra entidad.

La visión de la industria

ADIMRA está cumpliendo un papel muy importante en el proceso de reindustrialización de la Argentina. En los '90, ha quedado demostrado que las teorías liberales no son la vía hacia nuestro desarrollo como país. La situación actual del mundo nos brinda sobradas muestras de lo que ocurre con los países que olvidaron la producción para concentrarse en los negocios financieros.

Por eso, el gremialismo empresario es tan importante. La participación en las cámaras empresariales es la forma que tenemos los industriales de defender nuestra actividad. Vamos a ser más fuertes y conseguir más cosas en la medida en que sea más gente la que participe y se involucre. Tenemos que pensar lo que podemos hacer juntos y nucleados en ADIMRA, y esto indirectamente nos va a permitir conseguir beneficios para nuestra empresa. Pero la actitud tiene que ser dar, no pedir. Si todos tenemos esta actitud, los beneficios llegarán pronto.

No podemos sobrevivir solos y aislados. Una de las cosas más importantes que se vive en Argentina en este momento es un cambio de paradigma. Se está entendiendo que la actividad industrial permite generar un mejor nivel de vida para todos. La industria genera trabajo y desarrollo tecnológico. Por eso, es fundamental que entre todos la apoyemos para que surja en todo su potencial.