

“SI NO SOÑAMOS CON LA PATRIA, NO VAMOS A CONSTRUIRLA.”

Emilio Etchegorry

Los orígenes

Nací en 1972, en el barrio San Vicente de Córdoba, en una familia de tradición metalúrgica.

Mi abuelo, Juan Etchegorry llegó a las sierras cordobesas desde Entre Ríos en el '58 con una mano atrás y otra adelante. Con su hijo Roberto, mi padre, su esposa y dos hermanos más fundó una empresa dedicada a la fabricación de cajas de luz. Empezaron en un garage. En el patio, enderezaban chapas. Esos fueron los humildes comienzos de Facalu (Fábrica de Cajas de Luz). En el '62, ganaron una importante licitación en la automotriz Kaiser que les permitió levantar vuelo y consolidarse.

En mi infancia, viví una serie de experiencias de trabajo comunitario que me marcaron hondamente para la vida empresarial. Cursé la primaria en un colegio salesiano, donde lo curas me transmitieron el valor del esfuerzo. Más adelante, entré a la organización de los *boy scouts*. Allí, el uniforme impone respeto y responsabilidad. El scout más experimentado está obligado a orientar y ayudar al más joven. Y el joven tiene el deber de respetar a su maestro. El egoísta es castigado. Toda la cultura scout se basa en compartir.

Después, comencé a participar en la pastoral juvenil, colaborando en movimientos



Mi abuelo, Don Juan Etchegorry.



De izquierda a derecha,
mi abuelo Juan, un
trabajador de Facalu y
mi padre Roberto.

de evangelización. Con sólo diecinueve años, tenía que negociar con decenas de colectiveros para que transportaran a los chicos hasta el cerro donde hacíamos la peregrinación. Había que organizar a la gente, conseguir recursos, y planificar la logística. Fue un curso intensivo de gestión de proyectos, y liderazgo en un ambiente de alta complejidad.

El ingreso a la industria

Siempre fui muy hábil con las manos. Y también muy inquieto. Así que, a los diez años, me puse a fabricar figuras de yeso que yo mismo vendía. A los trece, entré como cadete a Facalu y ahí colaboré durante toda la secundaria. Tras una breve experiencia en otra empresa, regresé a Facalu en el '91, mientras estudiaba Administración en la universidad. En aquellos tiempos, el negocio familiar comenzaba a crecer a toda máquina. Mientras muchas metalúrgicas sufrían las políticas menemistas, nosotros éramos el ejemplo opuesto.



Mi padre, trabajando en el torno.

En el '94, con menos de veinte años, empecé a participar en la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba. Asistía a las comisiones de jóvenes para interiorizarme acerca de los problemas comunes que enfrentaban todas nuestras empresas.

La Cámara me brindó enormes oportunidades de aprendizaje. En el '96, viajamos a un congreso internacional de jóvenes empresarios en México, donde me tocó hablar ante un auditorio de quinientas personas. Después, en el cóctel, me hicieron una entrevista y me preguntaron a qué se dedicaba mi empresa. "*Hacemos pines*", repliqué. Yo ya no trabajaba en Facalu. En mi cabeza, estaba madurando la idea de realizar un proyecto propio. Aquel grupo de mexicanos iba a viajar pronto a la Argentina. Y yo necesitaba apurarme en montar mi propia empresa, ¡o iban a descubrir que no tenía ninguna!

El proyecto propio

Cuando regresé a Córdoba, me puse manos a la obra y fundé Pin S.A. Le pedí a mi padre que me prestara 20.000 dólares para comprar mis primeras



máquinas. “No”, me dijo. “Con plata cualquiera es empresario”. A los pocos días, volví y le dije: “Ya no necesito 20.000 dólares. Encontré unas máquinas usadas. Con 12.000 me arreglo”.

“¿Viste como ya empezaste a ahorrar?”, me sonrió. “Pero tampoco te voy a dar 12.000. Nos vemos mañana a las ocho en la fábrica. Vení con ropa de trabajo”.

Fuimos a un depósito de fierros viejos. Juntos, nos pusimos a buscar componentes y chapas. Un par de meses después, mi padre fabricó la máquina que yo necesitaba. Me prestaron un rinconcito en un galpón y empecé a trabajar.

La dura vida del emprendedor

Los primeros tiempos fueron frustrantes. Iba al taller a las ocho y trabajaba duro hasta las cinco, pero no producía nada. Empecé en febrero, y recién en junio pude fabricar mi primer pin. Cuando tuve el producto, empecé a asistir a eventos para conocer gente y conseguir mis primeros clientes. Así llegaron los primeros pedidos. Al comienzo, muy pequeños. Pero me servía para ir mejorando mis métodos. Yo mismo me ocupaba de todo el proceso: desde la compra de materiales hasta la entrega, pasando por la fundición, la pintura y las ventas.

Al poco tiempo, me hicieron un pedido enorme: dos mil unidades. ¡Era muchísimo! Hasta entonces, el más grande había sido de cincuenta. Me puse a fundir a toda máquina, y hasta le pedí ayuda a mi novia Laura, hoy mi señora, para pintarlos. Todavía recuerdo el alivio cuando pudimos terminar aquella partida.

Así fui creciendo, a base de mucho esfuerzo. En el '97, con veinticinco años, ya tenía una compañía con cuatro empleados. En el '98, la municipalidad de Córdoba fundó una incubadora de empresas, que me ayudó para consolidar el crecimiento. Seguí profesionalizando la fábrica y mejorando los métodos de gestión. Armé mi propio taller de galvanoplastia, y empecé a asistir a ferias en Buenos Aires para expandir mis horizontes.

Pero después llegó la debacle de 2001. Estuve cinco meses con facturación cero, con un gobierno que daba aumentos obligatorios, y una doble indemnización. Tuve que vender mi auto, y todos mis bienes personales para salvar la empresa.

Pin S.A., hoy

La devaluación nos permitió recuperar competitividad y volvimos a crecer hasta el 2007, cuando llegamos a tener 35 empleados. Pero la cifra luego se redujo hasta los 14 actuales. El tipo de cambio nos empezó a perjudicar. Era muy difícil competir contra los productos chinos. Así que sólo nos fuimos quedando con algunos nichos.

Desde Pin S.A., hemos tenido como clientes a casi todas las empresas grandes de la Argentina: supermercados, bancos, parques temáticos, etc. No es, sin embargo, una empresa que tenga una alta facturación, porque la industria donde participa es pequeña. Pero es una empresa donde da gusto estar, porque la gente va a trabajar contenta.

Un regreso a la tradición familiar

Mientras yo avanzaba con mi proyecto, Facalu había seguido su propia evolución. Tras la muerte de mi abuelo, en el '99, la empresa entró en un sendero difícil, en búsqueda del nuevo liderazgo. En un punto, mis primos se hicieron cargo de la gestión.

En diciembre de 2010, resolví hacerme cargo, y compré la totalidad de la empresa. En su momento, llegó a tener más de cien empleados y facturar más



El equipo de PIN frente a la planta fabril.

de diez millones de dólares. Hoy tiene una treintena de personas y ventas muy inferiores.

Pero es una compañía de enorme potencial, con una red de distribuidores muy amplia y un gran prestigio de marca. Así que hoy estoy con los dos proyectos en simultáneo, Pin S.A., y Facalu S.R.L.. Es una gran carga de trabajo y de preocupaciones, pero también un desafío fascinante.

Gremialismo empresario

Desde mis días de infancia en los boy scouts y en la pastoral juvenil, aprendí que tenemos que unirnos para lograr lo que queremos. Por eso, la participación activa en el gremialismo empresario fue una constante a lo largo de toda mi carrera

En 2003, con unos amigos fundamos la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) en Córdoba. Empezamos tres. Llegamos a ser setenta. Nuestra visión era generar una nueva cultura empresaria basada en valores, y en la responsabilidad social. Nos vinculamos con la fundación AVINA, un proyecto de origen suizo que trabaja por el desarrollo sostenible de América Latina.

Cuando dejé la presidencia de AJE, regresé a la Cámara Metalúrgica de Córdoba. En 2010, tuve el honor de ser elegido Presidente. Desde allí, aposté por aumentar nuestra participación en ADIMRA.

Yo concibo a mi rol en el gremialismo empresario como un deber de involucramiento con la sociedad. Mi formación católica me enseñó que se crece en comunidad. Nadie se salva solo. Tenemos que participar. Cuando mucha gente coloca su energía en el lugar adecuado, hay un enorme potencial transformador de la realidad.

Por eso dedico tanto tiempo a participar en las cámaras. Uno puede perder una empresa tan rápido como la construyó. Lo importante es tener una sociedad donde todos puedan insertarse. Y eso se construye cuando entre todos nos damos cuenta que somos una sola familia.

El futuro

Tengo 38 años, y un largo camino por recorrer, tanto en la empresa como en la vida. Con Laura, tenemos a Tomás y Maite, nuestros mellizos de cuatro años. Los fines de semana se los dedico a ellos por completo. Mi familia es lo que da sentido a todo lo que hago.

En el terreno laboral, mi senda es la del emprendedor. Me gusta la libertad de crear y de manejarme con independencia. A veces, es difícil. Ser empresario implica muchos riesgos y soledad. Muchas veces, implica no dormir bien a la noche. Tuve ofertas muy buenas para ocupar cargos gerenciales en corporaciones, y las rechacé a todas.

Con frecuencia me invitan a dar charlas. Y, en algún momento, le pregunto a los asistentes cómo se imaginan en un plazo de cinco años. Algunos dicen: *“Me imagino como dueño de una gran empresa”*. Otros: *“Me imagino como gerente de una multinacional”*. Pero nunca nadie contestó que sueña con calles seguras y limpias. Nadie sueña con la patria. Y si no soñamos con la patria, no la vamos a construir.

Yo no estoy en el mundo empresarial por el poder ni por el dinero. Como cuando colaboraba en la pastoral juvenil, lo que me mueve es la construcción de lo colectivo. Me mueve que podamos soñar juntos y que podamos hacer las cosas no sólo por nosotros mismos, sino también por la persona que tenemos al lado.