

## “UNA HISTORIA DE EMPRESA Y AMISTAD”

Alberto “Coco” Porreca

Omar Farah

Aurelio “Cacho” Maturana

### Los orígenes

**A**lberto Porreca: Nací en 1940, en la Ciudad de Tandil, hijo de padre italiano y madre española. Mi padre era herrero en el ferrocarril. Fui a la escuela técnica y trabajé en distintos talleres hasta que entré como aprendiz en Metalúrgica Tandil. Esta empresa, que por entonces tenía unos dos mil empleados, fue una suerte de escuela donde se formaron muchos de los metalúrgicos de la ciudad.

**Omar Farah:** Nací en 1938 en Tandil, donde también me crié. Mi padre llegó del Líbano en 1914. Mi madre era hija de calabreses. En mi juventud, fui testigo del crecimiento de la industria metalúrgica tandilense, particularmente de BIMA, la famosa fábrica de cocinas. Estudié en una escuela fábrica, y me especialicé en tornería. Después del servicio militar, entré como tornero en Metalúrgica Tandil.

**Aurelio Maturana:** Nací en Tres Arroyos, en 1941, hijo de padre español y madre argentina. A Omar y a Alberto los conocí en el barrio. Más adelante, coincidimos los tres en Metalúrgica Tandil, donde entré a trabajar como matricero, en tiempos en que los tres vivíamos en Villa Italia.

### El nacimiento de Talleres Tandil

**Alberto Porreca:** En la segunda mitad de la década del ‘50, la Argentina encaraba un gran proyecto industrial desarrollista. Eran los tiempos en que empezaba a fabricarse el tractor Pampa en Córdoba. Metalúrgica Tandil había ganado el contrato para proveer las piezas más delicadas, como las tapas de cilindro. Para ese entonces también empezaba a desarrollarse el auto Torino.

**Omar Farah:** Las terminales automotrices, como Mercedes Benz, Ford y General Motors, traían sus herramientas del exterior y los llevaban a Metalúrgica



Tandil para que aprendieran a fabricarlos. Mientras trabajábamos allí, nosotros íbamos viendo las matrices y moldes que llegaban de Europa y los Estados Unidos. Así, fuimos empapándonos de aquella moderna tecnología.

**Aurelio Maturana:** Entre el '57 y el '62, mientras los tres estábamos en Metalúrgica Tandil, supimos ver el potencial de aquellos desarrollos. Así, mientras todavía trabajábamos ocho horas como empleados, montamos un taller propio donde nos atareábamos durante otras ocho horas.

**Alberto Porreca:** En el '64, nos independizamos. La misma Metalúrgica Tandil nos alentó a hacerlo, y nos contrató como proveedores. Empezamos a fabricar los herramientales en un galponcito de tres por siete en la casa de mi suegro. Fue un proyecto surgido al calor de la sustitución de importaciones. En lugar de importar las matrices, Metalúrgica Tandil nos las encargaba a nosotros, que las hacíamos a un precio mucho más bajo. Y así empezamos con la empresa.

## El crecimiento en los '70

**Alberto Porreca:** Si la década del '60 fue la del nacimiento de Talleres Tandil, la del '70 fue la del crecimiento. En el '68, Metalúrgica Tandil nos encargó

la fabricación de matricería para un block para un motor Perkins de cuatro cilindros. Fue la primera matricería para producir un block en la Argentina.

**Omar Farah:** Aquello nos permitió acceder a un gran crecimiento tecnológico y a un importante prestigio. Por eso, cuando Chrysler empezó a fabricar el Dodge 1500 en el país, nos encargó todo el desarrollo de herramientas: cilindros, block de cilindro y conducto de escape, entre otras piezas. Así, en el '68, pudimos construir un galpón de diez por treinta. En el '69, viajó gente de Chrysler de los Estados Unidos a conocer nuestra empresa, que ya tenía veinticinco personas y algunas máquinas importantes para la fabricación de herramientas.

**Alberto Porreca:** Algunos años después, cuando ya estábamos consolidados como proveedores de herramientas para Chrysler Argentina, nos invitaron a la casa matriz de Detroit. Allí nos dieron los planos de unos herramientas que nos pidieron que cotizáramos. Era un trabajo de matricería para una pequeña parte de un motor. Pero dadas las cantidades de las que se trataba, hubiera sido imposible fabricarlo con la gente y máquinas que teníamos. Habríamos tenido que hacer una inversión enorme.

**Omar Farah:** En realidad, lo que nos interesaba no era venderle a Chrysler de Estados Unidos. Sabíamos que eso era muy difícil, sino lograr que nos compraran las terminales de la empresa en Sudamérica. Nuestro objetivo era vender matricería a Chrysler México y Brasil, cuando empezaran con la producción del Dodge 1500. Fue un éxito. Chrysler de Estados Unidos quedó satisfecha con nuestro herramienta. En el mismo viaje de regreso a la Argentina, hicimos escala en Brasil y cerramos un contrato para la venta de matricería para la fábrica de San Pablo. ¡Fue un viaje muy rentable!

## Fundalum

**Omar Farah:** La venta de matricería a Chrysler Brasil inauguró nuestras exportaciones. Posteriormente, cerramos contratos con México y Venezuela. En Brasil, por otro lado, no sólo trabajamos para Chrysler. También hicimos matricería para Mercedes Benz, General Motors y otras automotrices. Incluso, una empresa quiso que cerráramos nuestra empresa en Tandil y nos mudáramos a San Pablo para manejar una empresa de herramienta de ellos.

**Alberto Porreca:** Si bien lo pensamos muy seriamente, al final no aceptamos. Irnos de Tandil habría sido muy duro. El desarraigo es lo peor que puede sufrir una persona. Aunque aquella decisión también tuvo sus consecuencias. A medida que las automotrices instalaban fábricas en distintos lugares de América

Latina, se iban desarrollando empresas autopartistas y matriceros. Por eso, cada vez nos costaba más exportar. Así que decidimos incursionar nosotros mismos en la producción de piezas. De este modo, en 1974 nace Fundalum como una fundición de aluminio para proveer componentes a las principales automotrices. Talleres Tandil fabricaba los herramentales. Fundalum, fundía las piezas. En ese año teníamos unos cien matriceros, más toda la gente que se ocupaba de los temas administrativos. Fueron nuestros días más prósperos.

**Aurelio Maturana:** Si bien los tres éramos socios en el proyecto, yo estuve a cargo de la dirección de Fundalum. Empezamos a fabricar piezas para distintos modelos de Ford, Mercedes Benz, y General Motors, entre otras. Llegamos a fundir unas cuarenta toneladas de aluminio por mes, con un plantel de cuarenta personas. En la época de Martínez de Hoz, sin embargo, la fundición de aluminio empezó a complicarse. Por la inflación, era más rentable juntar stock de aluminio en lugar de fabricar piezas.

## La microfusión

**Alberto Porreca:** Cuando el negocio de la fundición de aluminio empezaba a complicarse, en un viaje a Italia, vi cómo se hacían piezas de acero microfundidas, con un proceso tecnológicamente novedoso. En el '79, viajamos a los Estados Unidos a comprar un horno eléctrico que necesitábamos para empezar en este rubro. Después, empezamos a trabajar en paralelo las piezas de aluminio y las de acero. También diversificamos nuestras industrias, haciendo piezas no sólo para la industria automotriz, sino también para el petróleo.

**Omar Farah:** Incluso, en un momento hasta incursionamos en la fabricación de componentes para armas. Y hasta llegamos a lanzar un arma con nuestra propia marca: la Fundalum TT. También hicimos prótesis para uso médico.

**Alberto Porreca:** Éramos casi los únicos en la Argentina en usar un proceso de microfusión. Para Tandil, significó la incorporación de un producto nuevo. Para nosotros, significó mantener el crecimiento de la empresa durante la década del '80. Desde el comienzo, en la década del '60, tuvimos clara la importancia de tener una buena oficina técnica y de mantenernos a la vanguardia tecnológica. Es algo que aprendimos en nuestro paso por Metalúrgica Tandil. Por eso, fuimos de los primeros en traer equipos manejados por control numérico a Tandil, allá por el '86. En esa época, ya hacíamos diseño por computadora. Si bien éramos una pequeña empresa, teníamos la misma tecnología que las grandes.



**Aurelio Maturana:** Desde la dirección de Fundalum, propicié la incorporación de tecnología de avanzada, y la integración de todo el personal en un gran equipo orientado a alcanzar la máxima calidad.

## La crisis

**Omar Farah:** La década del '90 fue complicada y se fue complicando más y más a medida que nos acercábamos al 2000. La convertibilidad y la apertura comercial no nos favorecieron como fabricantes nacionales. Era difícil competir contra la importación. Nuestro peor momento, como el de muchos otros industriales argentinos, fue en el 2001. Desde el 2002, nos recompusimos rápidamente.

**Alberto Porreca:** Pero no debemos atribuir las dificultades sólo al contexto económico. También es cierto que la crisis coincidió con un momento clave en la transición del manejo de la empresa a la segunda generación. Y, en esos días, yo estaba dedicando mucho tiempo a la política, actividad en la que incursioné en el '83, con el regreso de la democracia. Aquello me distraía de la gestión del

negocio. En síntesis, la crisis no fue sólo por el contexto desfavorable sino también por una serie de circunstancias que nos quitaban capacidad de reacción.

**Aurelio Maturana:** La buena organización estructural de Fundalum permitió una rápida adaptación a la crisis, y una respuesta apta para sostener económicamente al grupo.

## El legado

**Aurelio Maturana:** Actualmente, los fundadores ya estamos retirados de la gestión del negocio. Mi actuación se reduce a integrar, como Vocal, la Comisión Directiva de la Cámara de Industriales Fundidores de la República Argentina (CIFRA). Nuestros hijos ya tomaron la posta. Con Marta, mi señora, tuve a Sandra, Marcela y Sergio. Sandra, que es contadora, y Sergio están en la dirección de Fundalum. Marcela, Ingeniera en Sistemas, atiende la liquidación de sueldos y jornales en ambas empresas. Ellos me dieron cinco nietos.

**Alberto Porreca:** Yo tuve tres hijos, con Luisa. El mayor, Gustavo, es ingeniero en sistemas, y se ocupa de las máquinas de control numérico de las empresas. Marcelo participa en la dirección de Fundalum. Adrián también es Ingeniero en Sistemas. Tengo seis nietos.

**Omar Farah:** Con María del Carmen tuve tres hijos. El mayor, también llamado Omar, es contador y participa en la dirección de Talleres Tandil. También preside la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Tandil (APYMET), que creamos en la década del '70. Patricia, mi hija del medio, es Arquitecta. Guillermina, la menor, es Licenciada en Administración. Ella trabaja en el Área de Recursos Humanos, y participa en el Directorio de Fundalum. Tengo cuatro nietas.

**Alberto Porreca:** Nos produce una enorme satisfacción que nuestros hijos se interesen por seguir con esta historia. Con Omar y Aurelio, hemos recorrido juntos un largo camino. Hemos tenido nuestras discusiones, por supuesto, pero siempre decidimos todo por consenso. Jamás necesitamos someter una decisión a votación. En esto, nos ayudó que asumimos diferentes roles en las empresas.

**Omar Farah:** Es que la nuestra, además de una historia de empresa, es una historia de amistad. No sólo compartíamos la semana en la fábrica. También compramos una quinta donde pasábamos los fines de semana con nuestras familias. Tratamos, en lo posible, de salir todos juntos de vacaciones.



**Alberto Porreca:** Nuestra historia no es muy diferente a la de muchos de la generación del ‘40. Tuvimos la oportunidad de formarnos en las escuelas fábrica de la época, y luego transformarnos en emprendedores, para independizarnos de nuestro trabajo como obreros, en la gran empresa Metalúrgica Tandil, de donde salió la gran mayoría de los metalúrgicos de la ciudad. El arraigo siempre fue uno de nuestros valores fundamentales. Fuimos socios fundadores de la Asociación de la Pequeña y Mediana Industria de Tandil (APYMET), de la que fui el primer presidente entre el ‘70 y el ‘75.

En esa época, muchos nos preguntaban: “¿Por qué le ponen ‘pequeña y mediana industria’ en el nombre? Eso es despectivo. Tendrían que apuntar a ser grandes industrias”. Nosotros creemos que no es necesario ser grandes, sino ser fuertes. Jamás fue nuestra intención crear una gran empresa. Nuestro objetivo siempre fue construir una empresa sólida. Y también, hacerlo desde Tandil, la ciudad donde nacimos y donde queremos dejar nuestro legado. El arraigo es un valor fundamental. Y la nuestra es una empresa familiar, aunque seamos tres familias distintas.