

# “LOS EMPRESARIOS TENEMOS QUE UNIRNOS PARA HACER VALER NUESTROS DERECHOS”

Juan Carlos Prece

## Los orígenes

**N**ací en Rosario el 12 de julio de 1927, hijo de Juan y Catalina Magdalena, ambos argentinos, aunque con ascendencia italiana. Mis abuelos eran trabajadores rurales que inmigraron del Veneto, por parte de mi madre, y del Benevento, por la rama paterna.

Tras cruzar el Atlántico, las dos familias se radicaron en Villa Gobernador Gálvez, donde vivían campo de por medio. La proximidad hizo que en esas tierras brotara mucho más que frutas y hortalizas. Aquellas dos familias celebraron más de una unión, entre ellas, la de mis padres.

Mi padre trabajaba en la venta de frutas y verduras que producía en su pequeña quinta. Gracias a su actividad agrícola, con el tiempo logró construir su casa en Rosario. Allí se mudó, mientras sus hermanos se quedaron trabajando la tierra.

Yo me crié en Rosario, en un barrio de gente trabajadora. Tuve una infancia humilde pero feliz, en medio de las dificultades de la crisis del '30.

Mi padre recorría el país en un camión al que bautizó “El Colibrí Internacional”. Compraba frutas y verduras que luego vendía en el mercado de Rosario. Dueño de una gran intuición, él me enseñó el valor de asumir riesgos y de cumplir con la palabra, dos lecciones que me acompañaron en toda mi vida empresarial.

A los dieciséis años, mientras cursaba la secundaria en la Escuela Nacional de Comercio,



conseguí mi primer trabajo en el Instituto de Previsión y Ahorro para la Construcción (IPASA).

Como tenía buena caligrafía, me asignaron a la elaboración de los libros contables. También tenía buena puntería. En el servicio militar, que hice en el Regimiento II de Infantería, salí campeón de tiro. Disparábamos con unos fusiles Mauser 1809, pesadísimos.

## **Una nueva experiencia**

En 1959, tras una importante huelga de empleados bancarios, me despidieron de IPASA. En aquel entonces ya estaba casado con Betty, a quien había conocido en el trabajo. Ya habían nacido nuestras hijas Laura Beatriz y Alicia Marcela. Más adelante, llegó la tercera, María Eugenia. Los dos desempleados, no pegábamos un ojo pensando en cómo pagar las deudas.

Al verme desesperado, unos amigos que habían puesto una ferretería industrial me ofrecieron un puesto de vendedor. Así, con los nervios de punta, emprendí mi primer viaje hacia la zona de Bahía Blanca. Nunca había trabajado en ventas ni sabía nada de máquinas. Es más, hasta ese momento, ¡nunca había viajado solo!

Pero hice un buen trabajo y regresé con el cuaderno lleno de notas de pedidos.

## **Un proyecto industrial**

Después de tres años de recorrer el país como vendedor, a comienzos de la década del '60, estaba por comenzar mi experiencia como fabricante. Eran tiempos de crecimiento industrial, y se necesitaba nueva tecnología. Me asocié con un fabricante de electrodos de Buenos Aires y con un vendedor de plegadoras y guillotinas, para combinar nuestras habilidades en el desarrollo de nuevos modelos de soldadoras.

Con unos pesos que nos prestó mi padre, alquilamos un galponcito diminuto. Invertimos todo nuestro dinero en el desarrollo de un prototipo. Al comienzo estábamos preocupados, porque no vendíamos.

Hasta que, en el '64, un cliente nos compró diez máquinas juntas. Fue nuestro salvador.

Así, en el '66, quedó formalizada la empresa Tauro Tecnoeléctrica S.R.L., luego devenida Industrias Tauro, que fue creciendo gracias a la calidad de sus productos. Yo recorría el país visitando ferreterías grandes y pequeñas.

Eran los tiempos de auge de la industria automotriz y ferroviaria y del desarrollo de grandes obras de infraestructura, como el puente Zárate Brazo Largo y la represa de Chocón Cerros Colorados. Nosotros proveíamos soldadoras a todo el sector. Habíamos empezado con sólo cuatro personas. A comienzos de los '70, ya teníamos cincuenta.

Crecíamos con osadía e imaginación. Abrimos otra empresa, Taumet, para fabricar los gabinetes de nuestras propias máquinas. Luego, fundamos Inorge, una ferretería industrial con sedes en Rosario, Córdoba y Resistencia.

Pero la prosperidad se terminó durante la época de Martínez de Hoz. Las ventas se derrumbaron por la competencia externa y no podíamos afrontar las deudas que habíamos contraído para expandirnos.

## **De la década infame a la resurrección**

Si bien la crisis de Martínez de Hoz fue dura, no se comparó con la infame década menemista.

A finales de los '80, nos endeudamos para construir una planta industrial de 2000 m<sup>2</sup> sobre la Avenida Circunvalación de Rosario. Así nos sorprendió





el menemismo. No pudimos sostener el proyecto y terminamos en quiebra. Los bancos ni siquiera nos dieron la oportunidad de entrar en convocatoria de acreedores para reestructurar la empresa y seguir adelante.

Durante el menemismo, la gente perdió el entusiasmo por la producción. En el Parque Industrial de Rosario se veían muchos predios vacíos. Las fábricas habían cerrado, o se habían mudado a provincias con exenciones impositivas que generaban una actividad industrial artificial.

La situación repuntó después de 2001. Gracias a la devaluación y las medidas de apoyo a la industria del Gobierno, las empresas regresaron y el Parque Industrial está completo.

## **Industrias Tauro, hoy**

Industrias Tauro, aquel proyecto que arrancó en un galponcito rosarino a mediados de los '60, ya se acerca a las cinco décadas de vida. Nuestra marca insignia, Titán, es prácticamente un sinónimo de soldadora en el mercado nacional. Se ganó una gran reputación por su calidad.

También fabricamos equipos semiautomáticos MAG-MIG, transformadores y rectificadores para soldadura eléctrica por arco, que vendemos a clientes del sector agroindustrial, minero, petrolero y naval.



Tenemos un Departamento de Ingeniería propio e invertimos constantemente en investigación y desarrollo de tecnologías relacionadas con la soldadura. Los procesos de mejora continua en nuestro sistema de producción nos han permitido alcanzar una calidad de primera. De allí el eslogan: *“Soldadoras Titán, calidad que perdura”*.

Actualmente, estamos apostando a la expansión hacia el mercado internacional. Hemos concretado ventas a Chile y asistimos con frecuencia a exposiciones y rondas de negocio en el exterior.

## **El legado**

Además de mis actividades como industrial, siempre he dedicado tiempo y esfuerzo al gremialismo empresario.

Durante el gobierno de Frondizi, empecé a militar en el Movimiento de Integración y Desarrollo (MID). En esa época, Rogelio Frigerio nos envió a establecer relaciones con todas las cámaras empresarias del interior. Como el peronismo había copado los sindicatos, nosotros nos ocupamos de organizar a las PyMEs, que necesitaban ser representadas.

Uno de mis orgullos, dentro de la representación empresaria, fue impulsar el proyecto del Parque Industrial de Rosario en General Alvear, durante la década del '80.

Mis colegas me eligieron Presidente. Junto con el Instituto de Diseño Industrial de la Facultad de Ingeniería, planificamos la ubicación de cada empresa, en función de su rubro de actividad, para optimizar el uso de herramientas e instalaciones.

Los empresarios tenemos que unirnos para hacer valer nuestros derechos. Es mejor colaborar que competir.

Me considero un idealista. Siempre seguí adelante con el proyecto empresarial que me llevó a formar un grupo humano que perduró cinco décadas. No fue fácil, ya que tuve que enfrentar períodos muy duros para la industria nacional, tanto por factores externo como por malas políticas de diferentes gobiernos.

A veces me ha ido bien. Otras veces, muy mal. Pero siempre he hecho las cosas con pasión y honestidad, tanto cuando empecé como hoy, a mis ochenta y cinco años. Estoy orgulloso de la empresa que supe construir, de la gente que me acompañó en el camino y de aquellos que estuvieron conmigo en las buenas y en las malas.