

“MI MISIÓN ES CREAR MÁQUINAS Y PROCESOS QUE REDUZCAN LOS DESPERDICIOS Y CONTRIBUYAN A UN MUNDO MÁS SUSTENTABLE”

Alberto Kupski

Los orígenes

Nací el 10 de mayo de 1953, en la ciudad de Oberá, como el tercero de los nueve hijos que tuvieron mis padres, Helmut e Hilda, ambos de origen alemán. En la década del '50, mi padre creó la primera fundición de Oberá. Así que mi infancia transcurrió en el hogar de un pequeño industrial metalúrgico que fabricaba piezas para máquinas, como secadoras de té.

A los nueve años, empecé a ayudarlo en el taller, moldeando las piezas que él fundía. Cursé la secundaria en la escuela técnica. En una feria de ciencias escolar gané un premio por un trabajo de fundición de aluminio. Pero no llegué a recibirme. Mi vocación pasaba más por la práctica que por los libros.

A los 17 años, dejé la escuela y empecé a trabajar en el taller de mi tío. Allí aprendí tornería. Al poco tiempo, con la venta de mi Fiat 600, compré mi primer torno e instalé mi propio taller. Mi padre me decía que era muy joven. Insistía que mejor fuese a trabajar con él. Pero yo quería iniciar mi



Feria de Ciencias escolar, donde gané el primer premio por una fundición de aluminio. Comienzos de la década de 1960.



El primer taller de Industrias Avanti. Década de 1970.

propio proyecto industrial. Así, en 1976, nacía Industrias Avanti. Con fe ciega en el progreso, lo bauticé con una palabra que significa “adelante” en italiano.

Industrias Avanti

En mi empresa, empecé fabricando distintos tipos de piezas a pedido. Con el tiempo, hacia la década del ‘80, una idea empezó a madurar. Yo notaba que los aserraderos de la región talaban grandes árboles para producir tablas de madera. Era un proceso ineficiente, ya que sólo se aprovechaba el 60% del árbol. El resto era puro desperdicio.

Me acerqué, con esta inquietud, a la Facultad de Ingeniería de Oberá de la Universidad Nacional de Misiones.

Ellos habían diseñado un horno para producir gas combustible a partir de biomasa, la parte de los árboles desaprovechada por los aserraderos. La combustión de ese gas no era contaminante como la quema de leña. Como yo era hijo de fundidor y conocía el rubro, los ayudé a construir el prototipo. Con este método, un aserradero podía pasar de un 40% de desperdicio a sólo un 2%. Esto implicaba un fenomenal ahorro económico y una gran reducción del impacto ambiental.

En los ‘90, invertí muy fuerte en este proyecto. Pero el país no acompañó. Hacia fines del gobierno de Menem, en pleno derrumbe industrial, terminamos en quiebra y embargados. En 2001, me quedé con un solo empleado. No había nada para hacer en el taller.

Equipo de secado
producido por
Industrias Avanti.



Industrias Avanti, hoy

Desde 2003, la economía se reactivó, y volvieron los pedidos. Pudimos levantar la quiebra y volver a crecer. Hoy, Industrias Avanti tiene un equipo de 18 personas, en dos plantas que suman 1100 m², con secciones de fundición y mecanizado.

Tenemos dos líneas principales de producto. Primero, la maquinaria agrícola, destinada principalmente para productores de té y yerba. Nuestros equipos están especialmente adaptados para la tierra misionera, que requiere máquinas más pequeñas y robustas que en la región pampeana. Nuestros clientes se encuentran distribuidos en toda la provincia de Misiones y parte de Corrientes. Pero los equipos han sido desarrollados de tal manera que serían fácilmente exportables a países productores de té, como Turquía y la India.

Nuestra segunda línea de producto son los hornos de biomasa, que nosotros mismos fabricamos e instalamos. Aquí es donde intenté enfocar los esfuerzos en los últimos años. Tengo proyectos para la fabricación de máquinas de producción de combustible en base a pellets de madera prensada. El potencial es enorme. Con una caldera que instalamos en una papelera, hoy se genera energía eléctrica equivalente a tres megavatios.

Nuestra industria tiene una base tecnológica importante, que no hubiera sido posible sin la colaboración de los investigadores de la Universidad Nacional de Misiones. También hemos firmado un convenio con la gobernación para la fabricación de calderas de alto porte.



Stand de Avanti en una exposición de herramientas.

Las redes y las interacciones entre actores públicos y privados son clave para el desarrollo de las empresas. Por eso, es muy importante la iniciativa de Cámara Misionera de Industriales Metalúrgicos (CAMIIM). En ella hay una diversidad interesante, pero un objetivo común: lograr que las industrias de la región crezcan a través de las sinergias, y generar conciencia en el gobierno acerca de las necesidades de los pequeños empresarios metalúrgicos.

El futuro

Estoy casado con Alicia, como yo, de origen alemán. Tenemos tres hijos y todos colaboran en la empresa. La mayor, Graciela, estudió Administración y se encarga de la parte administrativa. Mi hija Annelise, que es abogada, se ocupa de los asuntos legales. Javier Alberto, que fue a la escuela industrial, colabora en la parte técnica. Ellos serán los continuadores de este proyecto empresarial.

A los 60 años, sigo muy activo, continuando el legado de honestidad y esfuerzo que me transmitió mi padre. Sin embargo, ahora, trato de tomarme las cosas con algo más de calma. En otras épocas trabajaba tanto, que me decían “el loco Alberto”. Me quedaba hasta la madrugada haciendo moldes.

Pero el trabajo no es trabajo si uno hace algo que le gusta. Y más aún si es algo en lo que cree. Por mi parte, tengo la convicción de que Industrias Avanti



La familia Kupski: Graciela, Javier Alberto, Annelise, Alicia y Alberto.

realiza una contribución fundamental a la humanidad. La velocidad con la que el ser humano está destruyendo el medio ambiente es escalofriante.

Una empresa de yerba consume 200 hectáreas de selva en energía por año. La leña que se quema libera gases que perjudican la capa de ozono. En un conteo que hicimos en la ruta 14, descubrimos que se queman inútilmente unos cinco millones de kilos de madera por día. Frente a estos datos, mi misión es crear máquinas y procesos que reduzcan los desperdicios y contribuyan a un mundo más sustentable.

A veces, los clientes me dicen que esas máquinas son caras. Y yo les respondo: *“Más caro es destruir el planeta”*.