

“EL MUNDO ESTÁ EN MANOS DE QUIENES TIENEN EL CORAJE DE SOÑAR”

Ivano Badiali

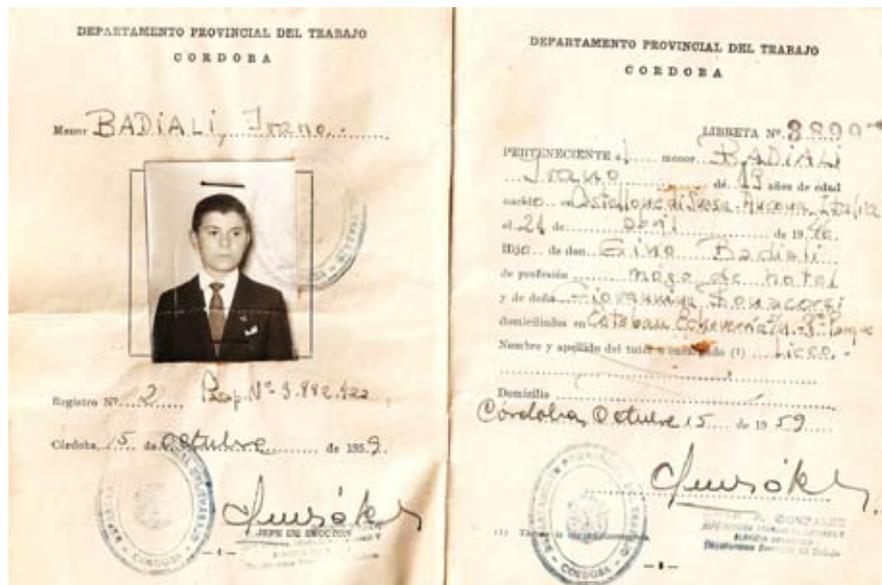
Los orígenes

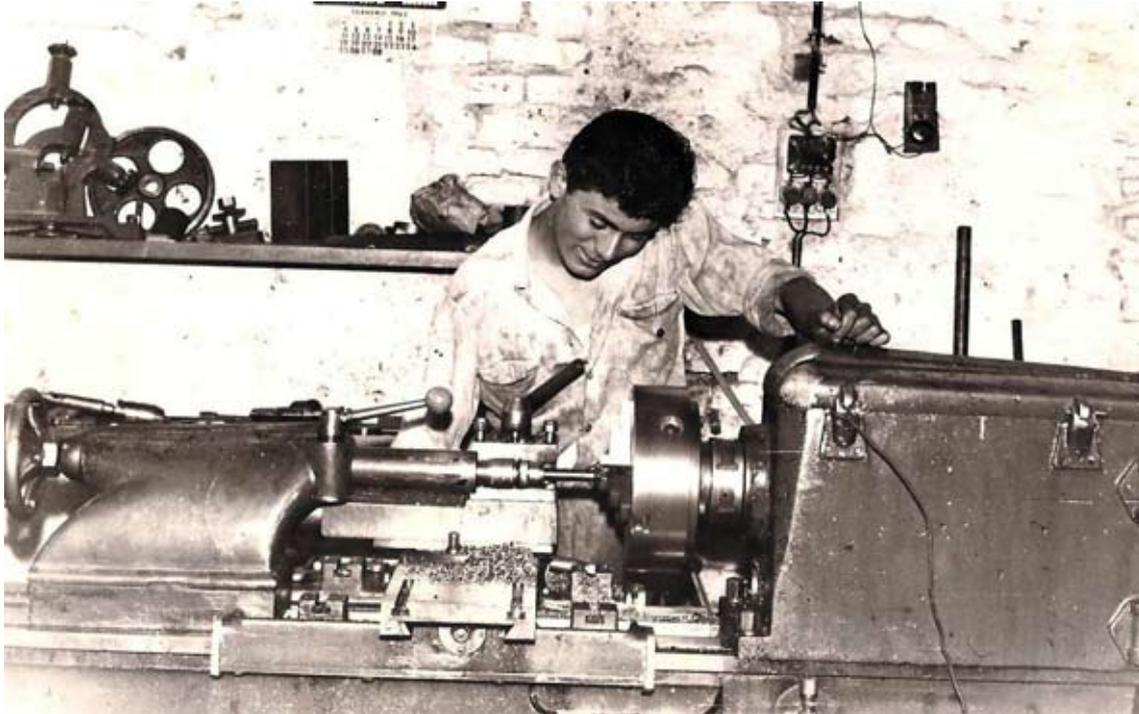
Nací en 1946, en la región italiana de Ancona. Cuando apenas tenía cinco años, mi padre, Gino Badiali, migró a la Argentina a hacerse la América. Animado por las historias de prosperidad que corrían sobre el nuevo continente, se instaló en la provincia de Córdoba. Soñaba una vida mejor para su familia. Pero la realidad fue mucho más dura que la fantasía.

Empezó trabajando como albañil, y ayudando a unos tíos en una quinta a cambio de alojamiento. Al cabo de un año, ni siquiera había reunido el dinero suficiente para pagar el pasaje de su esposa Giovannina Bonacorsi y sus tres hijos: Alfio, Ivano y María Ángela. Así que decidió vender su objeto más preciado, el acordeón que lo había acompañado en la travesía, para que pudiéramos unirnos a él.

Pasé una infancia muy pobre en Córdoba. Todos los días, caminaba ocho kilómetros hasta la escuela. Mi padre apenas si ganaba lo suficiente para alimentarnos con sus changas de peón de una fundición y de albañil. Un día, un párroco le consiguió un puesto de camarero en el elegante hotel Crillón de Córdoba. Cuando terminé la primaria, mi padre me hizo entrar como cadete y valijero.

Mi libreta de trabajo de menores, a la edad de 13 años.





Trabajando en un torno paralelo, a los 16 años.

Yo aspiraba a mejorar mi situación. Y sabía que el estudio me daría acceso a nuevas oportunidades. Así que me anoté en la secundaria técnica del ferrocarril Belgrano.

A los 14 años, mi padre me llevó a un taller metalúrgico: *“No le paguen, pero que aprenda el oficio”*, dijo a los dueños. Allí aprendí a trabajar con tornos y balancines, fabricando tornillos y bulones.

A los 17 años, mientras estudiaba en la escuela técnica nocturna, ENET N°4, ingresé a la empresa Perkins. Fue un gran logro para mi corta edad. Con gran sacrificio, entraba a trabajar a las seis de la mañana y salía de la escuela a las once de la noche.

Estudí ingeniería en la Universidad Técnica Nacional de Córdoba. Cuando me gradué, en 1974, hicimos un viaje de estudio de seis meses a Europa. Seguí vinculado mucho tiempo con la universidad. Durante quince años, dicté clases de Álgebra y Análisis Matemático 3.

Hacer industria en la Argentina

En mis tiempos de estudiante universitario, logré entrar en el área de análisis de valor de Fiat. Mi tarea era calcular costos de materiales. Para alguien que

Taller de Liceo, en los primeros años de trabajo independiente junto a mi padre Gino y mi hermano Alfio. 1980.



venía de un hogar tan pobre, era un enorme progreso. Y, sin embargo, yo sentía que no era lo mío. Me aburría estar sentado en una oficina. Lo que me gustaba eran los fierros y la viruta.

En el '75, con 28 años, ya estaba casado con Olga y con una hija, renuncié a un salario seguro para encarar mi propio proyecto industrial. Así nació Inmeba, con la visión de producir moldes, matrices, montajes y piezas especiales. Unos italianos amigos me prestaron un taller los sábados y domingos, a cambio de que yo pagara los gastos. De lunes a viernes, buscaba clientes. Los fines de semana, fabricaba las piezas. Así estuve hasta que pude construir mi propio taller.

La empresa fue creciendo, equipándose con máquinas de última generación, y atravesando los distintos avatares de la economía argentina. Tuvimos tiempos buenos y malos. Pero ninguna época fue como el 2001. Nuestro principal cliente, las terminales automotrices, se estaban cayendo a pedazos. No teníamos trabajo y tampoco cobrábamos lo que nos debían. Sin suerte, yo salía a la calle a buscar nuevos clientes.

De mis 30 empleados, sólo pude conservar cinco. Perdí gente que me había costado años formar. Muchos después volvieron. Otros abandonaron la actividad metalúrgica. No sólo fue una tragedia para Inmeba. También fue una debacle para el proyecto de una argentina industrial.



Trabajando en la oficina. 1991.

Inmeba, hoy

La situación se recompuso a partir de 2003, cuando las terminales empezaron a reactivar sus proyectos y a colocar nuevos pedidos. Actualmente, Inmeba es una empresa de vasta trayectoria de del rubro de bienes de capital. No tenemos productos propios. Todo nuestro trabajo es a pedido. El cliente nos trae los planos o la idea y nosotros diseñamos y fabricamos el producto.

Fabricamos moldes, matrices y líneas de soldadura robotizada para clientes de primer nivel como Peugeot, Toyota y Ford. También hacemos calibres de control de puertas y tapas de baúl.

Si bien la industria automotriz es nuestro principal cliente, también trabajamos para el rubro aeronáutico, espacial y nuclear. El satélite SAC-D de INVAP, lanzado para el monitoreo climático, lleva componentes nuestros. También fabricamos unas 80 piezas del reactor nuclear que INVAP exportó a Australia.

Son equipos de muchísima precisión, con márgenes de error casi nulos. Para responder a tan altas exigencias, hemos desarrollado capacidades muy fuertes de ingeniería en la organización. La nuestra no sólo es una industria de fierros. Es una industria de fierros que requiere tecnología de última generación y operarios altamente calificados. Además de ello, poseemos certificación ISO 9001:2008.

Trabajamos en una planta dentro de un predio de 10.000 m². Tenemos un equipo de 30 personas, la mayoría técnicos muy preparados, tanto académicamente como técnicamente en la industria.



El equipo de Inmeba. 2012.

Gremialismo empresario

La empresa no es un ente aislado, sino que forma parte de un sistema mayor. Todos los industriales de mi rubro enfrentan la competencia china que produce matrices a precios muy bajos. La calidad, en general, no es la misma. Pero al comprador eso no siempre le interesa.

Cuando surgió el proyecto para la fabricación de aviones nacionales en las fábricas de Córdoba, compraron la matricería y los herramentales a compañías de Brasil. Una oportunidad desaprovechada de generar trabajo para empresas nacionales de base técnica.

Por eso, es importante que los industriales desarrollen conciencia sobre la necesidad de unirse para defender intereses comunes. Este es un trabajo que debe plantearse desde las cámaras. Yo he intentado poner mi granito de arena, a lo largo de toda mi carrera, participando en actividades de gremialismo empresario.

A nivel regional, participo en la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba. A nivel sectorial, en la Cámara Argentina de Moldes y Matrices (CAMYM).



Con mi hija Mirna en la oficina.

Recibiendo un reconocimiento por los 25 años de Inmeba, junto a mi esposa Olga, y mis hijas Mirna, Nadia y Yamila. 2012.



El legado

Estoy casado con Olga, a quien conocí en un colectivo de línea. Nos casamos en 1970 y tenemos tres hijas: Mirna, Nadia y Yamila.

La mayor es responsable del área administrativa y contable de Inmeba. El esposo de Nadia esta en el área de calidad. Y el de Yamila, en el departamento comercial. También participa mi nieto Fabricio, hijo de Mirna.

La tercera generación ya se está integrando a Inmeba. Dicen que esto es todo un desafío. Son pocas las empresas que sobreviven a la tercera generación. Por eso, hemos invertido mucho tiempo en desarrollar un protocolo familiar que establezca cómo realizar la transición a las nuevas generaciones

Yo siento que mi tarea esta cumplida. Empecé sin nada, y con mucho esfuerzo pude construir una empresa respetada en su rubro. Todo me costó mucho. Pronto será el momento de que los descendientes se hagan cargo del proyecto. Yo estoy para darles mis consejos y experiencias, pero ellos tendrán que tomar sus propias decisiones. El mundo está en manos de quienes tienen el coraje de soñar y de correr el riesgo de vivir sus sueños. Los dos legados que puedo dejar a mis descendientes son raíces y alas.