

“NO SÉ SOLDAR NI CLAVAR UN CLAVO, PERO TENGO UNA METALÚRGICA”

Marcelo Romano

Los orígenes

Esta historia comienza en 1909, cuando mis abuelos llegaron a la Argentina desde Sicilia y se instalaron en Rosario. Con su oficio de ebanista, Vincenzo Romano —mi abuelo— puso un taller donde fabricaba y reparaba guitarras, mandolinas y violines.

Así, en 1910, nació Casa Romano, que se convirtió en una casa de música muy importante de Rosario.

Con el tiempo, a los instrumentos musicales se agregaron radios, victrolas y combinados. Años después, se fueron vinculando al negocio los siete hijos del fundador, entre ellos, mi padre, Mario Alejandro.



Jugando al golf. 1954.



Nuestra planta de la calle Valentín Gómez.

La empresa se expandió e incorporó otros rubros, como rodados, cocinas y heladeras.

Segunda generación

Nací el 8 de junio de 1941 en Rosario. Fui el segundo hijo de Mario Alejandro Romano y Amanda Josefina Pedelini. Mi hermano mayor, Mario Armando, ya falleció.

De mi infancia, todavía recuerdo las tertulias de presentación de discos con la asistencia de los intérpretes. En Casa Romano tocaron Héctor Varela y Juan D'Arienzo, entre muchos otros artistas. Según me contaron, ¡hasta estuvo Carlos Gardel!

En la escuela primaria, tuve una misma maestra de primero a sexto grado. Ella me marcó. Nos aconsejaba que intentáramos entrar a una escuela de buen

nivel en la secundaria. En esa época, eso significaba, entre otras, la Escuela Superior de Comercio de Rosario, que dependía de la universidad.

Ya, en aquel momento, en mi cabeza se trazó la idea de seguir un plan a lo largo de mi vida. Ir cumpliendo distintas etapas dentro del ámbito de los negocios y de la economía. Me gustaba el panorama de aplicación práctica que me daba esa formación.

No fui buen alumno en la secundaria. Me gustaba mucho jugar al golf. Iba siempre que podía y descuidaba los estudios.

Luego, estudié Ciencias Económicas en la Universidad del Litoral, que hoy es la Universidad Nacional de Rosario.

En 1963, al poco tiempo de recibirme, el contador de Casa Romano se estaba retirando, así que mi padre me invitó a entrar en su lugar. Pero mis actividades al poco tiempo estuvieron más relacionadas con la gestión comercial que con la contabilidad.

En aquel entonces, Casa Romano ya se había convertido en una importante empresa comercial, con más de 150 empleados. Si bien mantenía actividades relacionadas con sus orígenes en la música, como las reparaciones de pianos, el foco principal del negocio se había desplazado a los televisores, electrodomésticos, lavarropas y cocinas.

Allí trabajé varios años, principalmente en la gestión financiera.

En 1971, mi padre decidió retirarse de Casa Romano. Yo lo seguí. Aquella decisión me abrió nuevos caminos profesionales.

EMU S.A.

José Francisco Mónaco se crió en el hogar de un herrero de campo. Trabajaba con el padre, reparando rejas y ruedas de sulky. Allí fue aprendiendo el oficio metalúrgico.

Luego se desempeñó como soldador en los astilleros del bajo Saladillo en Rosario. Su espíritu inquieto lo llevó hasta la fábrica de aviones de Córdoba.

Cuando su padre se jubiló como herrero de campo, le dio sus herramientas.

Con ellas, Mónaco armó su propio taller: Establecimiento Metalúrgico Universal (EMU). Corría 1956 y en la Argentina surgían grandes inversiones en sectores industriales como la química, la petroquímica, la madera, la celulosa y la siderurgia. Era la época en que Somisa y Acindar estaban en plena expansión.



El equipo de EMU en los festejos por los 50 años de la empresa.

Esa situación generaba oportunidades para proveedores de todas esas empresas.

Desde su garage, Mónaco empezó a participar en esta clase de proyectos, junto con algunos ex compañeros de trabajo. Entre otras actividades, se dedicó al montaje de tanques de almacenaje. Con el tiempo, fue evolucionando hacia una prestación integral en el suministro de bienes de capital a medida de las necesidades del cliente.

Viajaban por el país haciendo instalaciones. Tuvieron un rol importante en las plantas celulósicas de Misiones durante la década del '60.

Caminos que se cruzan

En 1972, yo acababa de salir de Casa Romano y estaba haciendo actividades diversas en lo económico y financiero. Un amigo me comentó de una empresa metalúrgica que había crecido mucho, creada por un soldador de oficio, que necesitaba ordenarse en el terreno administrativo y financiero.

Así fue como conocí a José Mónaco.

En nuestra primera reunión, tras contarme su historia, me dijo: *“No necesito un contador. Necesito un socio”*.

Era un feliz encuentro. Mónaco tenía todo el conocimiento en la producción. Yo podía complementarlo con organización y administración. Era un desafío importante, ya que se trataba de una empresa de 200 empleados.

Así fue como me asocié con él, trabajábamos a la par y cobrábamos el mismo sueldo.

Evolución de la empresa

A lo largo de los años, EMU fue evolucionando y también los sectores de actividad para los que trabajamos.

Cuando yo entré, a comienzos de los ‘70, hubo una fuerte expansión en la industria celulósica. Se trabajó mucho en la fabricación y montaje de equipos para la elaboración de pasta celulósica.

A finales de esa década, el giro industrial nos llevó a participar en el sector nuclear. Hicimos tomas de agua para la central de Embalse y más de 2000 toneladas de estructuras internas para Atucha II.

En los ‘80, trabajamos mucho para cementeras, como Loma Negra de Olavarría.

En los ‘90, con el auge de la minería, desarrollamos importantes proyectos para Bajo de la Alumbrera. También hicimos tareas para los complejos químicos y petroquímicos de Sade, Mc Kee y Techint.

El petróleo y gas siempre fueron nuestro fuerte, aunque no excluyente.

Y así llegó el fatídico 2001. En aquel entonces, estábamos haciendo un proyecto de veinte millones de dólares en Chihuido de Neuquén. Nos contrataron para la puesta en marcha de la obra.

Demandó un enorme esfuerzo y no ganamos dinero. Tuvimos que endeudarnos mucho para terminar la obra. Si bien nos felicitaron por el trabajo, fue un mal negocio.

En 2001, llegó la debacle de la Argentina. Las obras se paralizaron. El 31 de julio de 2001, con mucho dolor, presenté a la empresa en convocatoria. Una situación horrible, pero no quedaba más alternativa.

La gente nos acompañó, tanto empleados como proveedores. Tuvimos un apoyo incondicional, que nos permitió seguir adelante.



Nuestro taller actual.

EMU, hoy

Tras la devaluación, volvieron a surgir proyectos y nuestra situación se recompuso. Pudimos pagar la deuda y salir de la convocatoria.

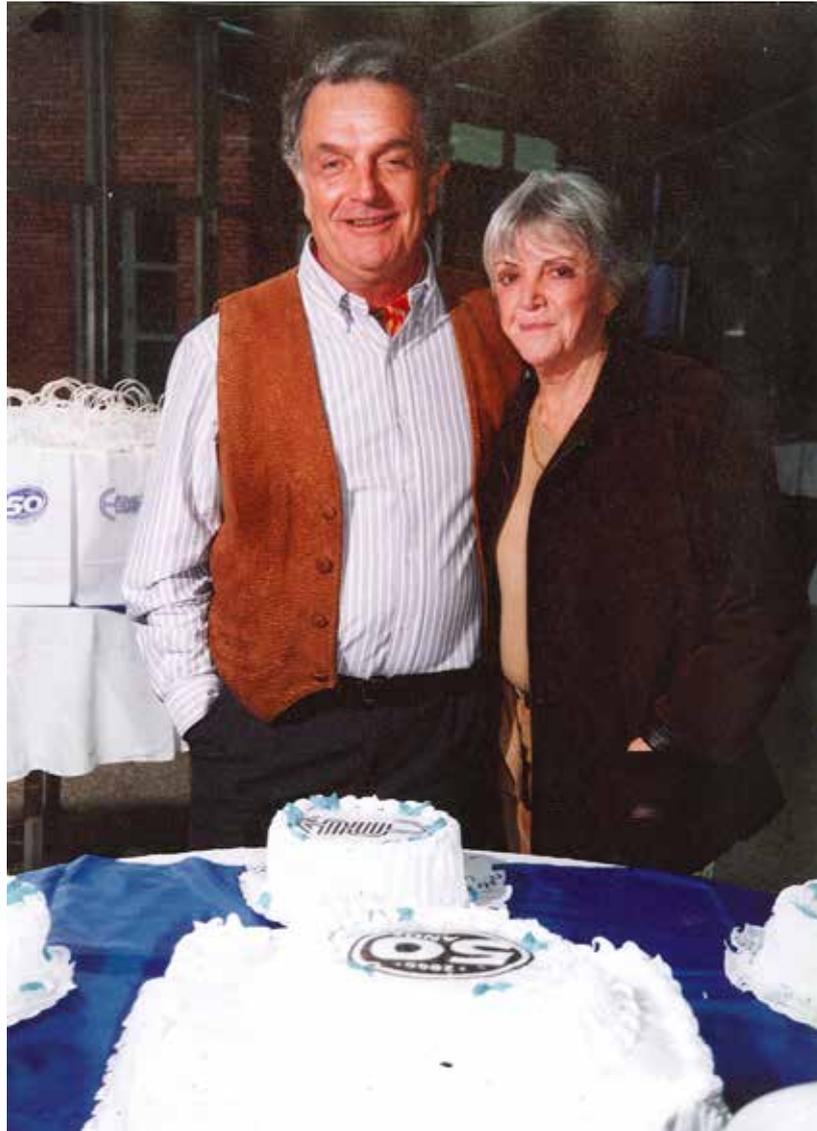
Actualmente, EMU es una empresa de reconocida trayectoria.

Estamos concentrados en la fabricación a pedido de equipos muy variados, como torres de destilación, intercambiadores de calor, hornos de proceso, separadores, reactores, recipientes, cañerías especiales y plantas especiales para el tratamiento de gas y petróleo.

Algunos de nuestros equipos miden 70 metros de largo, como los postes de telefonía celular. Por eso, necesitamos una superficie grande con instalaciones especiales.

Tenemos unos 7.500 m² cubiertos de planta en un predio de dos hectáreas, con naves de 12 metros de altura y puentes grúa de 20 toneladas. Trabajan unos

Con mi esposa,
Lida Helena, en los
festejos por los 50
años de EMU.



150 operarios en planta, más otros 50 que están en obra. Facturamos alrededor de 100 millones de pesos anuales.

En una época, teníamos 20 ingenieros dibujando en tableros. Ahora ese plantel se achicó, mayormente por motivos tecnológicos. Hoy tenemos un pequeño grupo de ingenieros polifuncionales que planifican todos nuestros proyectos.

La búsqueda de la excelencia fue otro de los objetivos. En 1978, desarrollamos nuestro propio manual de garantía. En 1996, certificamos las normas ISO 9000. También estamos calificados con la estampa ASME para la fabricación de recipientes a presión, calderas y cañerías.

Todo esto es fundamental cuando se tiene que actuar en un mercado de clientes de la talla de YPF, Petrobras, Tecna, Dow, Invap, Acindar, y tantas otras reconocidas compañías.

Toda nuestra vida empresaria estuvo ligada a AIM Rosario, aunque nuestra vinculación más directa con el sector se da a través de la Cámara de Industriales de Proyectos e Ingeniería de Bienes de Capital de la República Argentina (CIPIBIC). El motivo principal es que nuestras actividades se desarrollan a escala nacional, pero siempre desde Rosario.

El legado

José Mónaco, el fundador de EMU, falleció en 1998. Su hijo Eduardo continúa, pero no participa de la gestión en forma activa.

Estoy casado con Lida Helena Bacigaluppo, a quien conozco desde chico. Con el tiempo nos volvimos a encontrar en clubes y reuniones que por aquel entonces eran tan intensos en la Rosario de nuestra juventud.

Tenemos tres hijos: Marcelo, Nicolás y Matías. Los dos menores trabajan conmigo en la empresa.

Nicolás es ingeniero mecánico. Ya de muy chico supo que lo suyo era la industria. Estudió en la escuela industrial y después entró a EMU. Se ocupa de los asuntos técnicos y comerciales. Mi hijo Matías es administrador de empresas. Está en la parte de compras de EMU.

Ellos me dieron siete nietos. Un hijo de Marcelo, Mateo, estudia ingeniería mecánica y ya empieza a colaborar en la fábrica.

Yo sigo en la empresa, pero ya casi no me ocupo de la operación. Después de tantos años de trabajo, muchos sin vacaciones, ahora trato de dedicar algo de tiempo al golf y a la familia.

Viendo hacia atrás, observo cómo se fue desarrollando ese plan de vida que me tracé mientras estaba en la secundaria. Tuve objetivos e intenté cumplirlos. Varios se lograron. Otras cosas que me ocurrieron, nunca las hubiese imaginado.

Me recibí de contador, pero nunca ejercí. No sé soldar ni clavar un clavo, pero tengo una metalúrgica.