

“TODA MI VIDA SOÑÉ CON TENER UNA FÁBRICA Y HOY PAGANO S.A. ES MÁS DE LO QUE ESPERABA”

Ricardo Pagano

Los orígenes

Nací el 2 de abril de 1946 en Carlos Casares, y fui el menor de los cinco hijos de Calógeno Pagano y Elena Trezeguet. Mi padre era inmigrante italiano y mi madre provenía de una familia de origen francés.

Me crié en el campo, en la casa de un pequeño productor rural. Éramos humildes, pero nunca sufrimos necesidades. De muy chico, empecé a colaborar con la economía hogareña. Ordeñaba, fabricaba manteca, crema y queso, criaba pollos y cerdos. Ese fue un aprendizaje enorme sobre la importancia del trabajo.

Pero mis padres anhelaban un futuro mejor para mí y me incentivaron a estudiar. Todos los días recorría a caballo siete kilómetros para ir a la escuela.



Legado: Junto a mis hijos Rafael y Sebastián en la primera presentación de los carreteles San Miguel en una exposición: la Exposición Rural de Carlos Casares del año 1980. Hoy son ellos los que llevan adelante la empresa.



El frente del galpón donde comencé a producir mi marca: San Miguel.

Como no teníamos energía eléctrica, estudiaba a la luz de una lámpara de kerosén.

La infancia me enseñó sobre supervivencia. Aprendí a esforzarme y a alegrarme con las pequeñas cosas. Tener alpargatas nuevas era todo un acontecimiento.

A mis doce años nos mudamos a otra quinta, más cerca de Carlos Casares, y pude empezar el nivel secundario en la Escuela Técnica, que tenía una formación de oficios de excelencia con orientación industrial y que me dio una base de conocimientos que fue útil a lo largo de toda mi vida.

Cuando yo tenía quince años falleció mi papá, y como mis hermanas ya estaban casadas, quedé solo con mi madre en la casa familiar. Así que la ayudaba en el reparto de verduras a domicilio y almacenes.

Unos años después, enfrentamos la experiencia de tener que vender el campo y mudarnos al pueblo. En algún punto fue traumático porque se trataba de abandonar el lugar de toda la niñez y parte de la adolescencia, pero también fue un gran paso para convertirme en quien soy hoy.

Los comienzos en la industria

A los dieciséis años, entré a trabajar como tornero en el taller de una agencia de autos de la IKA, donde reparaba máquinas agrícolas con tornos muy antiguos.



Vista nocturna aérea de la planta de Pagano S.A. en el Parque Industrial de Carlos Casares, inaugurada en 2012.

Desde los dieciocho a los veintiún años trabajé en la tornería de Norberto Trezeguet. Además de reparar maquinaria agrícola, allí también fabricábamos productos en serie. Fue mi primer contacto con la industria.

En esta etapa, fue muy importante José Otero, una gran persona que me ayudó muchísimo en los comienzos. Era un contratista exitoso, que se destacaba por su inteligencia y espíritu innovador. Don José fue quien, casi sin conocerme, me prestó el dinero para el torno y me cedió gentilmente un espacio en su galpón.

Cuando comencé a trabajar para la estancia “La Media Luna” él ya hacía tiempo que prestaba servicios ahí. Así que empezamos a desarrollar proyectos juntos.

Los dueños de esa estancia eran franceses, y siempre estaban a la vanguardia con los últimos adelantos técnicos de Europa aplicados al campo. Les fabricamos máquinas y herramientas muy modernas para la época. Entre ellas, hicimos una sembradora que fue precursora de la siembra directa, algo que llegaría treinta y cinco años más tarde a nuestro país.

Para “La Media Luna” también fabriqué un carretel en chapa con un alambre electrificado que en Europa ya se usaba para ganadería de pastoreo rotativo. Y ahí fue cuando se me ocurrió que eso podía venderse masivamente. Fabriqué



Frente de la planta de Pagano S.A.

el primer carretel nacional cuando el pastoreo rotativo era prácticamente desconocido en Argentina.

Corría fines de la década del '70 cuando compré un auto y salí a recorrer las rutas argentinas para vender el producto. De lunes a jueves trabajaba en el taller. Los viernes y sábados salía a vender a veterinarias y cooperativas.

Vender algo tan novedoso implicaba también hacer docencia y convencer sobre sus ventajas. Era una ardua tarea. Algunos años después, pude contratar a mi primer viajante.

Era engorroso armar una empresa en una época en que no había teléfono en Carlos Casares. Teníamos que recibir los pedidos por carta o telegrama.

Con el tiempo, fui imponiendo el producto. Hoy no hay campo sin pastoreo rotativo. Los carreteles "San Miguel" fueron una parte importante de esta tendencia. Aquella contribución fue una de las alegrías más grandes de mi carrera como industrial.



Interior de la nueva planta de Pagano S.A. en la actualidad.

Haciendo industria en Argentina

De a poco, fui contratando a mis primeros empleados y pude comprar un galponcito al lado de mi casa. Mientras invertía y avanzaba en cuestiones elementales, tenía que ir adaptándome a las circunstancias de la economía argentina.

En los '90, con la apertura de las importaciones, empezaron a entrar al país carreteles e hilos de plástico que amenazaban con volver obsoleto a mi producto.

Saqué un crédito bancario y compré las primeras máquinas, con las que inicié una transformación tecnológica en la fábrica.

Tras algunos años de aprendizaje, comenzamos a competir de igual a igual con los productos importados. También empecé a viajar a exposiciones para colocar mis productos en el exterior. Así logré vender en Brasil, Uruguay, Paraguay y Bolivia.

La década del '90 fue difícil, pero crecimos. Nos sirvió para incursionar en el rubro del plástico.

En 2001, éramos unas veinte personas en la empresa y no teníamos forma de sostener el plantel. En una reunión con los empleados, acordamos recortar las horas de trabajo. Era la única opción para no tener que despedir gente.

Estas experiencias me enseñaron que hay que aprovechar las crisis para aprender y crecer. Si uno sale fortalecido, saca una ventaja importante sobre la competencia.

Pagano S.A. hoy

Tras la devaluación, comenzó la recuperación de la empresa.

En 2001 lanzamos una nueva línea de productos, el Sistema de Identificación Animal Caranext, un completo catálogo de caravanas para identificar ganado. Algunos años después, el gobierno legisló sobre la obligatoriedad de la identificación para el ganado vacuno y nuestro mercado creció ampliamente. Ese acierto nos convirtió en la marca líder nacional.

En 2010, lanzamos otra línea de productos denominada Perímetro, con la que diseñamos y fabricamos accesorios para la colocación de cercas perimetrales de seguridad en viviendas e inmuebles en general. Nuestros clientes son instaladores de alarmas y de sistemas de seguridad. Nos avalan cuarenta y ocho años de experiencia en la fabricación de cercas eléctricas que ahora aplicamos a esta línea particular.

Los accesorios para cercas eléctricas San Miguel son la línea más completa del mercado. En un año, producimos una cantidad de alambre suficiente para dar dos vueltas completas a la Tierra.

Hace unos años, las exportaciones se redujeron por el atraso cambiario. También nos vimos afectados por ciertas políticas que perjudicaron al campo. Es que a nosotros nos va bien cuando al productor rural le va bien.

Aún en un contexto desfavorable, apostamos por construir una fábrica nueva. Con un crédito, compramos máquinas e inyectoras de última generación.

En 2012, inauguramos la planta de 3000 m² cubiertos en el Parque Industrial de Carlos Casares. Con un plantel de unos sesenta empleados, atendemos a más de mil clientes en Argentina, sumados a los clientes del exterior.

Dediqué mi vida a la industria. Pero también brindé mucho tiempo a la colaboración en entidades de representación empresarial. La unión es clave para el crecimiento del sector productivo y de nuestras empresas.

Fui tres veces Presidente del Centro Industrial de Carlos Casares, y aún formo parte de la Comisión Directiva. A raíz de eso entablé relación con Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires (UIPBA) y otros organismos provinciales y nacionales que nos permitieron articular políticas para la industria de mi ciudad.



Junto a Mirta Quattrini, mi esposa y compañera de la vida, recorriendo la fábrica que representa un sueño concretado.

El legado

Con mi esposa, Mirta Quattrini, cumplimos cincuenta años de casados. Tenemos dos hijos: Rafael, de cuarenta y seis años, y Sebastián, de cuarenta y cinco.

Ellos son quienes ahora están al frente de la firma. Yo ocupo el rol de Presidente y de asesor, pero no tengo funciones operativas.

Mi hijo Rafael, diseñador industrial, tiene a su cargo el Departamento de Diseño en Pagano S.A., relacionado directamente con la producción. Sebastián, abogado, se ocupa de la parte financiera de la empresa y del área de recursos humanos.

Para las empresas familiares, concretar el traspaso generacional es todo un desafío. La mayoría no lo logra. Nosotros sí. Es un orgullo que la firma que construí durante más de cuarenta años hoy esté en manos de mis hijos.

Ahora trato de disfrutar de mi tiempo libre. Me dedico a viajar y a deportes como el ski, la natación y el yoga. Sigo involucrado en instituciones de mi ciudad, el Centro Industrial y el Club de Leones de las que soy socio hace muchos años.



Mis hijos Rafael y Sebastián Pagano junto a sus hijos Angelina y Renato, y Julia, Charo y Camilo respectivamente.

También comparto tiempo con mis nietos Renato, de catorce años y Angelina, de diez, hijos de Rafael. Y Camilo, de quince; Charo, de doce y Julia, de ocho, hijos de Sebastián.

Mi padre me enseñó lo importante de la vida: lo que está bien y lo que está mal, el valor de la palabra. Era un hombre de gestos claros que me dejó enseñanzas valiosas. Trabajaba de sol a sol en el campo para darnos de comer. Yo, en cambio, puedo disfrutar de otras cosas y hasta darme ciertos gustos que cuando empecé con la industria eran inimaginables para mí.

Cuando hago un repaso de mi vida, de las experiencias buenas y malas, las anécdotas y las historias, veo que en todo momento mi sueño estuvo intacto. Era el sueño de tener una fábrica.

Nunca imaginé que llegaría a concretarlo. Me emociona saber que lo logré.