

“COMO EINSTEIN, CREO QUE DE LAS CRISIS SURGEN LAS GRANDES OPORTUNIDADES”

Jorge de Porras

Los orígenes

Nací el 10 de mayo de 1950 en Mar del Plata, hijo de Andrés y Anita. Tengo una hermana que se llama Rosario.

Soy nieto de inmigrantes españoles por parte paterna y de austríacos, por la rama materna.

El nuestro fue un hogar donde, por nuestro padre que era taxista y por nuestra madre, ama de casa, vivimos desde muy chicos una cultura de esfuerzo y de trabajo. De ellos aprendí a conducirme con rectitud en la vida, a ser solidario, trabajador y responsable.

Mis padres no me dejaron propiedades ni capital, pero me legaron una ética.

Desde chico fui afecto a las máquinas. Por eso a la hora de elegir colegio para la etapa del secundario, opté por inscribirme en la escuela industrial, de



El taller actual.



Sitio de la construcción de la nueva planta de Electroterma.

donde egresé con el título de técnico electromecánico. Traté de aprovechar la escuela todo lo que pude. Tras graduarme, me dediqué a trabajar en el rubro de instalaciones eléctricas industriales y electromecánicas, para luego volcar me de lleno hacia el rubro de la calefacción de obra.

En el '75, desarrollé un equipo generador de aire caliente. Es un gabinete con un ventilador centrífugo en la parte inferior y una cámara de combustión arriba, que funcionaba a gasoil. Más *aggiornado*, todavía se mantiene como nuestro producto insignia.

En aquel entonces, las redes de gas no estaban tan extendidas como hoy. Era claro que había una necesidad en el mercado. Algunas marcas eran muy caras. Otras eran de baja calidad. Así que me dije: ¿por qué no hacerlo?

Si había que climatizar una residencia, comercio, galpón, etc. con mucha superficie, y no había gas, con este equipo se resolvía gran parte del problema.

Empecé en un galpón que conseguí. Todo muy rudimentario y juntando monedas para comprar insumos, pero con una valija llena ilusiones y proyectos por cumplir.



Construcción de la nueva planta.

Fuimos atravesando por las distintas circunstancias, positivas y negativas de la economía nacional. Sufrimos todas las crisis y sus consecuencias.

La peor fue la del 2001. No había un centavo en la calle. Tuvimos que restringir los horarios, pero por suerte no despedimos gente.

Tras la crisis y la evaluación de mis proyectos, comprobé que mi participación en la sociedad anterior no iba a evolucionar de la forma deseada. Así que decidimos, con mi hijo Juan Manuel, iniciar nuestra propia empresa familiar: Electroterma.

Un proyecto familiar

Juan Manuel: Nací en junio de 1981, como el segundo de los dos hijos de Jorge y Emma. A los diez años ya iba a colaborar en el taller. Estudié para técnico electricista en una de las escuelas técnicas de Mar del Plata, y luego me recibí de ingeniero electromecánico en la universidad.

Jorge: Iniciamos Electroterma el 2 de enero de 2005, cuando él aún no había cumplido veinticinco años.



La nueva planta.

Juan Manuel: Teníamos las ideas muy claras de lo que había que hacer y objetivos compartidos, así que decidimos darle para adelante.

Jorge: Arrancamos en unos galpones que nos correspondieron en la división de bienes de mi sociedad anterior. Trabajábamos con cinco personas en un espacio de 600 m². Comenzamos comercializando los productos con la marca Tempomatic, que habíamos conservado de esa sociedad.

Con muchas ganas de hacer, fuimos progresando, conquistando clientes y ganando mercados ampliando nuestra gama de productos.

En 2007, cuando ya éramos unas nueve personas las que realizábamos las distintas tareas, nos mudamos a nuestra planta actual. Luego fuimos alquilando y comprando nuevos espacios porque nuestra capacidad productiva iba desarrollándose a la medida de nuestro empuje y de nuestros sueños, los espacios nos quedaban chicos.

Para lograrlo, trabajamos duro, reinvertiendo todo nuestro capital en la empresa. Eso nos permitió seguir creciendo, llegar a más y mejores clientes, y aumentar la facturación.



Electroterma.

Electroterma, hoy

Jorge: El producto fue evolucionando en el tiempo. Recibió cambios de tecnología y diseño.

Actualmente, tenemos una línea estandarizada y otra de equipos especiales adaptados a las necesidades de cada cliente.

Juan Manuel: No hacemos sólo equipos de confort. También producimos equipos para procesos industriales y minería, que se instalan en fábricas. Algunos de los usuarios de nuestros productos son Carrier, Ford, General Motors, New San, Mirgor, Honda, Aluar, Arcor, Sheraton, Pepsico, Havanna, La Anónima, hospitales como los de Puerto Madryn, Trelew, Ushuaia, Vaca Muerta, y clínicas privadas, entre otros.

Hemos exportado a Chile y Perú, sobre todo, equipos para la industria del petróleo y cabinas industriales de pintado.

Vendemos algunos en forma directa a los clientes. A otros, los atendemos a través de una red de representantes en todo el país. Sobre todo, en la Patagonia, donde nuestros equipos son más demandados por el clima frío. Ofrecemos un



Jorge de Porras con una máquina en la planta.

servicio de posventa directo e indirecto. Cuando nuestro producto se vende a través de un distribuidor, él tiene la estructura para brindar toda la atención necesaria al cliente.

Jorge: Estamos construyendo una nueva planta en el parque industrial, con una superficie de 3000 m², con oficinas, servicios para el personal, aula de capacitación, laboratorio de ensayos y área recreativa. La idea es mudarnos en 2018. Contamos con un plantel de veintiocho empleados en relación directa.

Incluyendo contratistas, llegamos a tener picos de sesenta personas trabajando para nosotros.

Juan Manuel: Ahora estamos intentando cerrar una alianza de colaboración estratégica con una importante firma brasileña para la comercialización de ventiladores. Nos interesa incursionar en nuevos mercados, como la ventilación para el agro, que se utiliza en silos, limpieza de granos y también en la industria minera.

Uno de nuestros grandes desafíos es la renovación tecnológica. Hoy los aires acondicionados están mutando a equipos mucho más desarrollados tecnológicamente.

Juan Manuel de Porras.



Jorge: La idea es estar siempre avanzando. Nos beneficiamos mucho de las capacitaciones que organiza ADIMRA. Tenemos gente haciendo cursos de la modalidad organizativa 5S. Nuestra intención siempre fue que la empresa estuviera profesionalizada.

En 2006, al poco tiempo de empezar, fuimos una de las primeras empresas del rubro en certificar normas ISO 9001, hoy contamos con la certificación ISO 9001/2015.

Nuestra empresa se basa en tres patas: buenos proveedores, buenos clientes y buen personal. Con la consolidación de esas tres patas, creemos, es muy difícil que una empresa se caiga.

Tratamos de rodearnos de buena gente y que nuestros empleados tengan un buen pasar económico. Siempre pensamos en equipos, en gestión participativa, no solamente en personas. Nadie hace nada solo. Siempre se necesita un equipo de trabajo.

Cuando fui empleado, me gustaba que me reconocieran por lo que hacía. Trato de hacer lo mismo ahora que soy jefe. Juan Manuel comparte también esa filosofía. Ojalá todos los empresarios piensen en reconocer lo bueno de sus empleados y compartir un poco de sus ganancias con ellos.

El legado

Jorge: Estoy casado con Emma desde hace casi cuarenta años. Además de Juan Manuel, tenemos una hija, María Eugenia, que nació en 1979. Es doctora en Ciencias Biológicas y trabaja en proyectos de la especialidad en Chile, pronto volverá a la Argentina contratada por el Conicet.

Juan Manuel: Con mi pareja, Norma tengo dos hijos: Gala, de cuatro años y Juan Isidro, que nació en febrero.

Jorge: Aparte de trabajar, tengo pasión por cocinar. También me ocupo de tareas de mantenimiento en mi casa, me gustan las actividades manuales, ahora hago juguetes de madera para mis nietos.

En mi oficina, tengo un cuadro de Einstein. Me marca una de sus máximas: *“De las crisis surgen las grandes oportunidades”*.

Todo depende del optimismo con que uno las vea. Las crisis permiten hacer cambios e introducir innovaciones. Una PyME argentina debe hacer algo de magia con lo que tiene, porque, en este país, cada cuatro años, como mínimo cambia todo el escenario. Hay que reinventarse permanentemente.

A mis hijos les digo: no hay que ser más de lo que uno puede, no hay que enloquecerse. Hay que ser moderado en todo, analizar las cosas y después ejecutarlas. Así se corren menos riesgos de equivocarse.