

CONSTRUCCIONES INDUSTRIALES

“Sorprende tanta decisión de inversión”

Luis Oyuela, director de Grupo Bautech, destaca las condiciones de crecimiento en su sector que ofrece la Argentina; planea facturar este año \$ 250 millones

No tiene ascendientes en el rubro de la construcción industrial ni tampoco descendientes, porque sus seis hijos han elegido caminos bien distintos. Luis Oyuela era un treintañero cuando decidió aventurarse, “con una mano atrás y otra adelante”, a montar una empresa. Este hombre, que en términos modernos podría catalogarse de proactivo, que ha corrido y es fanático del automovilismo, dirige desde el Grupo Bautech más de treinta obras simultáneas en toda la Argentina; encara nuevos negocios; conquista inversionistas extranjeros; impulsa un taller-escuela y busca, como lo ha hecho desde sus aventurados comienzos, cuáles son las mejores oportunidades en un país que aún lo sorprende y al que le está “muy agradecido”.

—Usted no heredó nada...
—Me defino como un emprendedor; tenía muchas ideas y voluntad, pero poca plata. Nos juntamos varios profesionales que veníamos de trabajar en empresas relacionadas con la construcción industrial y con una primera ayuda económica familiar comenzamos por desarrollar pisos industriales. Empezamos a crecer a los dos años, en 1992, cuando llegaban inversiones extranjeras importantes. Nos animamos a invertir en equipamiento de alta tecnología, del orden de los 500.000 a 600.000 dólares. Algunos pensaban que el país no daba para semejante riesgo en un rubro tan específico. Pero nuestra apuesta fue exitosa, porque absorbimos grandes obras que se ejecutaron hasta 1994.

—¿Cuándo comenzó a formarse el grupo?

—A partir de 1995 aprovechamos el crecimiento que veníamos teniendo y con esa plataforma no nos costó pasar a encarar toda la obra. Por esos años se empezaba a mover mucho la logística; desarrollamos proveedores y luego con la recesión y la crisis del 99 y 2001, acordamos con uno de ellos,

CMP Estructuras —que tenía muy buen equipamiento y tecnología, pero que estaba sobre endeudada—, tomar el control y lograr un complemento sumamente competitivo. Nosotros siempre fuimos prudentes y no abusamos del endeudamiento. En esos años hubo empresas importantes que dejaron nichos vacíos, por quiebra o porque se iban del país, y enseguida los ocupamos.

—¿Cómo los encontró el 2003?

—Sanos, sin deudas, bien equipados, con buen nivel de personal, porque mantuvimos el staff, así que cuando la economía empezaba a dar visos de crecimiento estábamos en la primera línea, con un crecimiento que nos asombró a nosotros mismos. Hoy somos mucho más grandes de lo que habíamos proyectado. Nos ayudó el país, pero también nuestra política de hacer las cosas con prolijidad.

—¿Qué tan grande diría que es hoy Grupo Bautech?

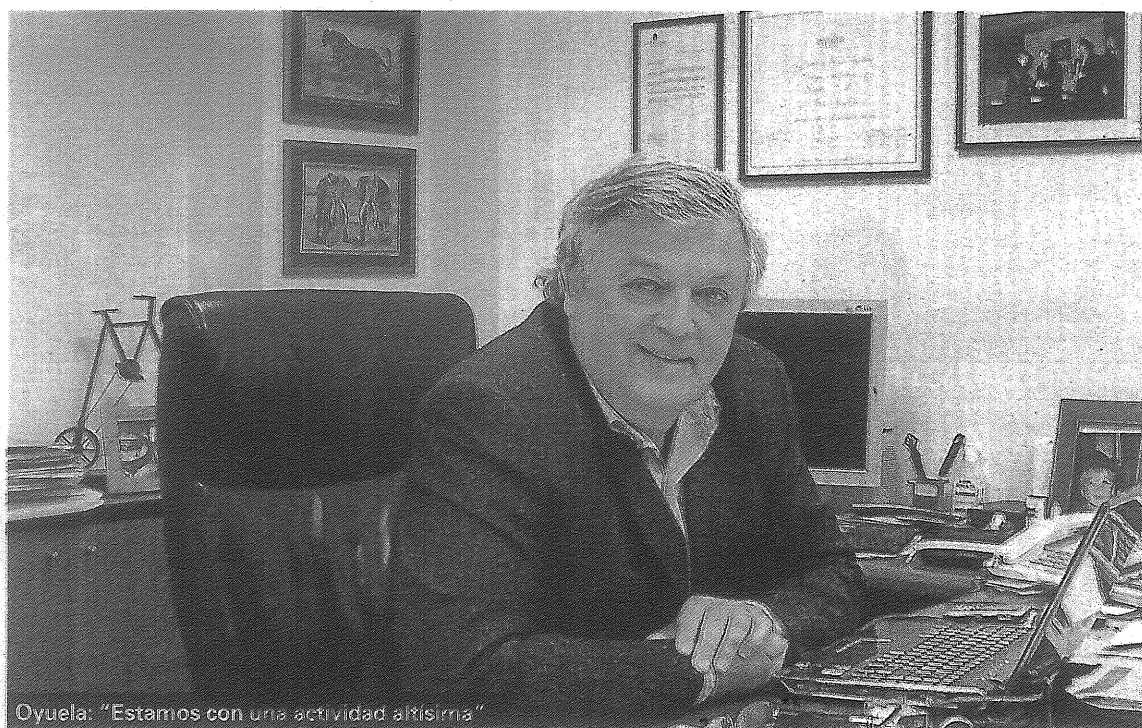
—Somos líderes absolutos en pisos industriales, con el desarrollo de un sistema específico para logística que son los pisos sin juntas. Trajimos aditivos de Japón y fuimos desarrollando una tecnología exitosa, a tal punto que esos mismos proveedores nos invitaron a su país para que explicáramos cómo habíamos logrado determinadas condiciones de trabajo y tamaños de pisos sin juntas. Ya no somos los únicos aquí, hay una empresa que los provee también, pero fuimos pioneros durante unos siete años.

—¿Fue difícil imponer algo tan novedoso y seguramente caro?

—Ni caro ni barato, es el piso necesario. Como toda tecnología nueva, llevó su tiempo de inserción, pero el mercado de la logística lo entendió enseguida. Si lo usa el supermercado —que va a lo más económico en la construcción de los centros de distribución— es porque comprenden que es el sistema de piso a utilizar. Hoy está ampliamente aceptado.

—¿Cómo se constituyen en las distintas obras en todo el país?

—Tenemos representantes comerciales, pero en cuanto a los profesionales y técnicos enviamos el equipo básico desde Buenos Aires, porque conocen los lineamientos que tenemos que cumplir para garantizar nuestra calidad de obra. En cada lugar tomamos gente de la zona del área de la construcción. En cada obra



Oyuela: “Estamos con una actividad altísima”

EXPOTRADE

250

Millones de pesos facturará Grupo Bautech este año. La planta de CMP Estructuras cuenta con 14.000 metros cuadrados y un predio de 6 hectáreas en Campana. Asimismo, el depósito logístico y los talleres de Bautech ocupan 4000 metros cuadrados en un predio total de 20.000 metros cuadrados en Pacheco. El grupo inició sus actividades en 1992, emplea a alrededor de 750 personas y lleva colocados más de 1 millón de metros cuadrados en pisos, en 150 obras.

hay como mínimo 25 personas, que multiplicadas por la treintena de obras que tenemos en este momento en ejecución da más de 700.

—¿Han salido a construir al exterior?

—Sí, también; somos fuertes en Uruguay y estamos cotizando empre-

mientos en distintos países con posibilidades ciertas de concretarlos.

—En 2008 dieron un paso importante en la capacitación de oficios metalúrgicos. ¿Cómo avanzan esos talleres?

—Ampliándose y desde el año pasado se otorgan títulos oficiales, con una sincronización de cursos cuatrimestrales en los que ya se capacitaron casi 800 personas, hombres y mujeres de toda edad, con salida laboral y pasantías. En Campana había una cantidad impresionante de desocupados y subocupados sin las mínimas capacidades para acceder a labores industriales. Se daba la dicotomía de que no teníamos mano de obra calificada, habiendo a la vez tanta gente sin trabajo.

—¿Puede ser un modelo de capacitación a imitar?

—De hecho es un emprendimiento que está proyectándose a otras zonas, como el parque industrial de Burzaco, donde prevén encarar un modelo similar. Desde que impulsamos la iniciativa, haciéndonos cargo de la construcción de esta escuela, contamos con el apoyo de la Municipalidad de Campana, de organismos provinciales, de la UOM local, de la Fun-

dación Nuestra Señora del Rosario de San Nicolás y del Ministerio de Trabajo de la Nación, que a la última ampliación le aportó equipos de altísima tecnología.

—¿Qué balance hace de este año, ya en el segundo semestre?

—Como siempre pasa en épocas preelectorales, la actividad se ameseta. Habíamos proyectado un 2011 movido en los primeros meses y aplacándose hacia abril, mayo. Pero nos sorprendió en crecimiento en junio, en julio, en agosto. Estamos con una actividad altísima, con pedidos de cotización en distintos rubros y muy en firme, y con inversores extranjeros que nos piden búsqueda de terrenos para instalarse. Nos sorprende que haya tanta decisión de inversión. De hecho, nosotros estamos invirtiendo en nuevos negocios; hemos construido un centro de logística que estamos alquilando en San Luis, de 15.000 metros cuadrados. Soy optimista y estoy muy agradecido con la Argentina, donde más allá de las crisis y cuestiones políticas o sindicales se dan posibilidades que pocos países en el mundo ofrecen.

Redacción Expotrader

Seguimos creciendo... 60.000m² de Parque Logístico en Zona Norte

Superficie: 60.000 m² en 6 módulos de 10.000 m² cada uno

Ubicación Estratégica: a 400 metros de Panamericana Km. 25, Don Torcuato

Construcción de primera línea: Altura libre 12 m, Sistema Contra Incendio Sprinklers - NFPA, Dock Levers, Persianas Seccionales, Pisos sin juntas

Equipamiento: Controles de Ingreso-Egreso, CCTV

loginter

(5411) 4114-3200
www.loginter.com.ar