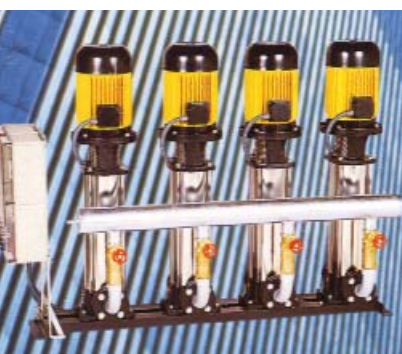




m3H
guía·de·bombas

año 1
número 4
agosto/septiembre
2004
revista bimestral
dedicada a la informa-
ción sobre bombas
para movimiento
de todo tipo de fluidos

TODO SOBRE BOMBAS



Presurización DE EDIFICIOS Y BARRIOS

COMO FUNCIONAN, VENTAJAS Y CARACTERÍSTICAS EN GENERAL.
ENTREVISTAMOS A LOS PRINCIPALES FABRICANTES.

TÉCNICO INVITADO: La DOSIS JUSTA

RECOMENDACIONES BÁSICAS SOBRE BOMBAS DOSIFICADORAS.
POR EL ING. ORIANA DE DOSIVAC S.A.



Lanzamientos

GRUNDFOS PRESENTA LO NUEVO DE SU LÍNEA CR Y ELECTRO-
BOMBAS SANITARIAS.

ERNESTO J. SCHRAIBER 35 años

NOS CUENTA COMO ES CRECER EN UNA ECONOMÍA INESTABLE.





A MI MANERA

LA FIRMA **EJS** ERNESTO J. SCHRAIBER S.R.L.

ACABA DE CUMPLIR 35 AÑOS DE EXISTENCIA.

A TRAVÉS DE LOS CUALES

HA LLEGADO A SER UNO DE LOS PRINCIPALES

DISTRIBUIDORES Y REFERENTE.

SU FUNDADOR NOS CUENTA LA EXPERIENCIA

DE CRECER ININTERRUMPIDAMENTE

EN UNA ECONOMÍA INESTABLE.



¿Cómo comenzó en este rubro?

Comencé en el año 1963. Entré a trabajar en el negocio de mis tíos, que estaban en el rubro desde el '45. Yo no tenía ninguna formación para esto. Venía de una familia intelectual, me gustaba la música. Hice el servicio militar en el '62, y el 1 de enero del '63 tenía que hacer algo. En los inicios era una cosa extraña para mí, pero empezó a gustarme. Así, si bien no era mi primer amor, resultó ser todo. Durante 5 o 6 años fui trabajando, formándome y haciendo el aprendizaje que corresponde. La vida cambió y supe adaptarme.

¿Cuándo se independizó?

Me independicé el 1 de junio del '69. Al principio se llamaba Casa Ernesto, para no tener confusión con la casa original, que era de Saúl Schraiber. No quería tener problemas. Casa Ernesto estuvo 2 años aproximadamente. El crecimiento fue muy rápido. No tenía hora de entrada ni de salida. Siempre fui así, de no mezquinar trabajo. Se fue haciendo la clientela y empecé a ser reconocido. Siempre crecí, en forma constante, muy correcta y teniendo una norma de conducta: ser muy serio tanto en las compras como en las ventas. Nunca di un cheque diferido, nunca pedí prestado, nunca pedí un préstamo en el banco. Lo pedí una vez, no me lo dieron, y nunca más volví a pedirlo. Se creció en forma continua.

¿Cuántas personas eran en un comienzo?

Los primeros 2 años estuve sólo. Después contraté gente con relación de dependencia. Actualmente sigue trabajando Lidia, que está en la empresa hace 33 años. Ahora ya somos 15, casi todos gente de muchos años. Son gente muy buena, muy idónea en lo suyo.

¿Siempre mantuvo el ritmo de crecimiento?

En la buena y en la mala época estuve cubierto de todo. Siempre luché por lo nacional. Compraba y compraba. Mi capital no era la plata en los bancos sino el material. Fui muy prudente en el manejo de fondos, en el tema administrativo. No se conocía que yo hiciera un cheque diferido. Una vez hice uno para la firma Motormech, una empresa muy importante en esa época. Sacaron una foto grande mostrando el cheque diferido. Así y todo, yo no podía dormir y a la semana le pagué todo.

¿Cómo fue la experiencia de crecer sostenidamente durante 35 años en un país que hace 35 años que se está hundiendo?

Siempre fui un tipo peleador, en el sentido de que no bajo los brazos. A mí me dicen "vos lo hiciste con los militares", "lo hiciste con los peronistas", "lo hiciste con los radicales". Yo lo único que sabía era que trabajaba y hacía números. No se ni cuándo lo hice ni en qué fecha estuvieron los militares, los radicales o los peronistas. Yo jamás me fijé en nada, crecí y crecí. El peor momento fue el año 2002, tenía todas las cuentas bloqueadas, nadie tenía nada, las

En la vida todos tenemos un momento en que la suerte te toca, el tema es saber verlo y aprovecharlo. Yo empiezo con una cosa y la sigo. Más importante que la inteligencia es la constancia.

cuentas corrientes cerradas, había que pagar todo de contado. ¿Con qué si estaba todo en los bancos? Se fue creando nuevamente el efectivo vendiendo lo que yo tenía en los depósitos, por mi buena política de comprar, comprar y comprar. Eso nos salvó del desastre.

¿Cuándo y cómo pegó el gran salto y dejó de ser un pequeño distribuidor para ser un referente importante del mercado?

Siempre fue parejo, no hay una fecha, es algo continuo. Es paso a paso. No hay un punto de inflexión. Es consecuencia de una política constante. En 35 años nunca hice absolutamente nada que pudiera ensuciar el nombre, que faltara a mi palabra, que faltara el respeto por los demás. Hoy está la cultura del dinero más que la de la palabra. Tanto tienes tanto vales.

En un principio se dedicaba sólo a motores, ¿cómo incorporó las bombas?

Donde yo me formé había solamente motores. Tenía amigos que me decían "¿por qué no trabajas bombas?". No era mi fuerte. Pero empecé despacito, despacito, y hoy las bombas representan el 80% del negocio y los motores el 20%. En la vida todos tenemos un momento en que la suerte te toca, el tema es saber verlo y aprovecharlo. Yo empiezo con una cosa y la sigo. Más importante que la inteligencia es la constancia.

¿Cuántos tipos de bombas trabajan actualmente?

Muchas, Hoy se trabaja prácticamente todo lo que viene nacional e importado. Hay cada vez más. Bombas centrífugas, para productos químicos, para trasvase de líquidos, para combustibles, de desagote, bombas especiales, en construcciones de acero inoxidable, de plástico, de acero, etc,etc.

¿Cómo ve el mercado hoy, y que diferencia tiene con el de hace 20 años?

Se ha vuelto muy competitivo. Todos quieren tener capital propio, mercadería, marcar bajos precios, no dejar al cliente en banda. Se hace muy duro. Hay mucha gente nueva con buena capacidad técnica, pero también hay mucha gente advenediza, que hacen más plata que todos sin importarles nada.

Hace 20 años el país se había industrializado mucho, especialmente en el campo. Después hubo muchos altibajos, la inflación, la apertura brutal de importaciones que destruyó a las que habían logrado levantar allá por el '83 '84. A partir del '98 cayeron muchas con el inicio de la recesión. Así y todo el mercado se ha modernizado, no en motores -que son un commodity en el cual no hay un gran perfeccionamiento-, sino en el mercado de bombas. Ahí hubo una revolución total ya que hay más variedad de bombas para productos distintos. Antes se usaba uno para todo, ahora es más específico.

A su entender, ¿qué debería hacer la industria argentina para poder recuperar el espacio perdido?

Tiene que plantarse bien económicamente, para ser muy valiente y animarse a salir al exterior.

Si la industria argentina no sale a competir no va a madurar, porque el aprendizaje es afuera. La competencia es la que enseña. La falta de competencia es lo que hizo la mediocridad interna. Primero hay que hacer un producto de calidad para reemplazar lo importado, y después ir afuera a competir. Sin miedo, hay que ser valiente y salir. Se va a golpear una vez, dos veces, a la tercera triunfa. El industrial argentino es cómodo y eso se acabó. Si quiere crecer hay que hacerlo 50% en el país, 50% en el exterior. Es el equilibrio de todos los países del mundo. Tener un pie fuerte adentro que le impida perder la estabilidad y un pie afuera que puede variar. Es la única forma de crecer.

Este es un país con mucha capacidad mental para la industria. El país está recuperando su personalidad de peleadores del crecimiento, simplemente no hay que poner trabas en el camino.

BOMBAS PASCAL S.A.
BOMBAS DE VACIO Y DOSIFICADORAS
 EXPORTADORES DIRECTOS

Washington 3970/8 (C1430EVD) Buenos Aires - Argentina
 Tel.: (54-11) 4545-3456 Fax: (54-11) 4541-3972
 E-mail: pascal@pascalbombas.com.ar

Asesoramiento Técnico
 Reparaciones Nacionales e Importados

Más productos en www.pascalbombas.com.ar

74 AÑOS EN EL MERCADO
BOMBAS PASCAL S.A.
 LIDER EN BOMBAS DE VACIO Y DOSIFICADORAS

INDUSTRIA ARGENTINA



**ERNESTO J.
SCHRAIBER S.R.L.**



¿Qué nota de bueno y de malo en el desembarco y afianzamiento de empresas multinacionales y la entrada de material importado en general?

Debemos aprender de Europa. No dejarnos avasallar cuando vienen y quieren modificar de raíz todo, pero hay que aprender de ellos. Van adelante en la industria de las bombas. Lo que viene de Europa Occidental es de primerísima calidad, no así lo que viene de Europa del Este, que es malo. Lo que viene de Asia (China, India, Tailandia, Indonesia) está creciendo muy fuerte y está haciendo mucho daño a la industria argentina. Son mediocres en cuanto a la calidad. No es bueno trabajar con esos productos, aunque es tentador por los costos. Aplasta el precio a tal punto que ataca a lo nacional. Acá no hay aliciente, el gobierno no es industrialista. El último que apoyó a la industria fue Frondizi. Todos los gobiernos que hemos tenido hasta ahora han sido de corte netamente agrícola-ganadero.

¿Cree que la industria nacional volverá a ser la de otrora?

Acá se va a crecer siempre y cuando se le den créditos grandes a las pymes. Las empresas grandes son internacionales y tienen sus bancas afuera. Hay que darle la oportunidad a las pymes. La industria que ha quedado ha llegado al tope de su capacidad, es el momento de pedir créditos para comprar maquinaria. Toda esta desgracia social que tenemos desaparece rápidamente.

¿Qué secuelas dejó en el mercado la debacle de 2001/2002?

De los tradicionales quedamos un 60%. De los chicos no creció ninguno. En fábricas, en clientes, hubo una baja dramática. Igualmente, todos fuimos muy prudentes. Fuimos paso a paso. Al principio fue muy dramático, muy amargo, entre enero y mayo de 2002. Fueron 5

meses muy amargos. No había con qué comprar. Se trabajó a pérdida durante todo el año. Recién se revirtió el año pasado. 2002 fue un año demencial, donde se luchó a brazo partido para sobrevivir.

Usted tiene maquinaria importada y nacional que compiten en el mismo segmento. ¿La industria nacional quedó muy atrasada con estos años de recesión?

El fabricante nacional ha modernizado enormemente su tecnología en fabricación de motores y ha mejorado la fabricación de bombas. Hoy hay un criterio más moderno, más europeo. Cuando hay algo de calidad la gente quiere eso, no quiere cosas a medias. En ese sentido se avanzó bastante. El gran dilema es que el fabricante nacional, por sobrevivir, importa y compite consigo mismo, y es comprensible. Había que sobrevivir sí o sí de cualquier forma.

¿Cómo ve el futuro de su empresa y del país?

Con respecto a mi empresa tengo expectativas de crecimiento, de madurar, me estoy preparando para la sucesión. Después de 35 años uno conoce mucho y tengo ganas de encargarme de los negocios más interesantes. Tenemos un capital grande, muy sano, pero ya se necesita gente joven al lado de uno para que le den continuidad a esto. Con respecto al país, se está levantando pese a todo y gracias a los privados que luchamos, trabajamos y tenemos ganas de hacer. Se está creciendo, pero aún estamos por debajo de la pauta máxima del año '98. Este es un país con mucha capacidad mental para la industria. El país está recuperando su personalidad de peleadores del crecimiento, simplemente no hay que poner trabas en el camino.

¿Cuál fue la base de su éxito?

Constancia y honestidad. No traicionarse, tener ideales y principios y mantenerlos firmemente. El resto viene solo. ■



BOMBAS
ELECTROBOMBAS-MOTOBOMBAS
CENTRIFUGAS-AUTOCEBANTES
MULTIETAPAS-SUMERGIBLES
SANITARIAS-ENGRANAJES
EQUIPOS PRESURIZADORES
12V. 24V. 220V. 380V.

<p>REPARACIONES MOTORES - BOMBAS MOTOREDUCTORES GENERADORES MAQ. A EXPLOSION</p>	<p>MOTORES CORRIENTE CONTINUA-ALterna ANTIEXPLOSIVOS CON FRENO 2 Y 3 VEL. ACCIONAMIENTOS REPARACIONES - ASESORAMIENTOS</p>
---	---

ROTOR PUMP LOWARA FRANKLIN EBARA ZENIT
ROWA SALMSOM MOTORARG PEDROLLO FLYGT GRUNDFOS
HONDA VILLA CZERWENY

011-4752-6258 # 011-4753-3266 # 011-4724-0819
cymwatergreen@arnet.com.ar # www.gi.com.ar/cym
Monteagudo (Ex 95) N° 221 C.P. (1672) VILLA LYNCH

BOMBAS LEYS

ESPECIALES PARA TAMBORES Y BIDONES



BOMBAS
PLÁSTICAS MANUALES

Aptas para trasvase
de todo tipo de líquidos

BOMBAS DE PIE

www.bombasleys.com.ar

TEL.: 011-4911-8894

infobombas@speedy.com.ar

Río Cuarto 4080 - (1437) Cap. Fed.

