

conti

25 aniversario

Tradicional empresa de venta de máquinas y equipos nuevos para la industria del plástico

Fue fundada por Osvaldo Conti, padre de los ejecutivos que continúan hoy exitosamente su conducción

Reportaje a Eduardo y Daniel Conti, directores de la firma, quienes destacaron la venta de recuperadores, inyectoras con servomotor, extrusoras y diversos equipos perféricos

Emma Fiorentino: Sería interesante que nos brindaran un panorama de Conti Maquinarias, la trayectoria e historia que ya lleva 25 años de comercialización de Maquinarias

Eduardo Conti: Conti Maquinarias es el nombre que asumimos en el año 2004 después de la crisis que hubo en el país y fue sucesora de lo que anteriormente era Conti e Hijos la que se fundó hace 25 años, Osvaldo Conti fue el titular, que es nuestro padre. Con el tiempo, se incorporó Daniel y más tarde, por una cuestión generacional, el último en incorporarme fui yo, Eduardo.

Inicialmente, la empresa comercializaba máquinas usadas. La operatoria era comprar en los distintos canales en los que se puede conseguir una máquina usada: particulares, remates judiciales o remates particulares. Después de un proceso de reconstrucción y restauración de la máquina, se procedía a su

venta. Es decir, que ofrecíamos máquinas usadas, reacondicionadas, con garantía de funcionamiento.

Con el tiempo, a raíz de las nuevas tecnologías, la empresa fue apuntando y acercándose a la maquinaria nueva.

Cuando ya nos estábamos posicionando como proveedores de máquinas nuevas, comenzó la crisis del año 2000, en la cual hubo un paréntesis de tres años, aproximadamente.

Por motivos obvios, nos vimos obligados a suspender la actividad y nos encontramos nuevamente en el año 2004 con un planteo nuevo en cuanto a la forma de comercializar y qué estructura debía tener la empresa.

En el año 2004 ya nuestro padre estaba desvinculado en forma personal de la empresa, pero siempre nos asiste y nos asesora. A partir de ese momento, Daniel, Alberto y yo, Eduardo, iniciamos contactos con China para lograr una representación de una firma denominada Ningbo Jinde, y hace prácticamente seis años que estamos comercializando sus productos. En el transcurso de estos años, comenzamos la venta de



Eduardo y Daniel Conti durante la entrevista. Fueron categóricos: "Tenemos constantemente contenedores que están arribando con máquinas de origen China"



Frente de la empresa

inyectoras que fue siempre nuestro potencial preferido y más tarde incorporamos todos los elementos periféricos, como molinos, tolvas secadoras, cargadores, etc.

Más tarde tuvimos una propuesta interesante de extrusoras para recuperado de plástico y fuimos pioneros en la importación de estas recuperadoras de plástico desde China, campo en el que actualmente somos líderes.

Daniel Conti: En números reales, al día de hoy llevamos vendidos (contabilizados y demostrables), cerca de 200 equipos de recuperación de plásticos, distribuidos en un 60%-70% en la provincia de Buenos Aires y el resto, en los demás centros industriales, como Rosario, Santa Fe, Mendoza, Córdoba y alguna que otra ciudad industrializada.

Eduardo Conti: Estos equipos están distribuidos entre 130 empresas. Algunas han comprado varios equipos.

Emma Fiorentino: Estamos hablando de cifras muy buenas...

Eduardo Conti: Los años 2007 y 2008 fueron años muy buenos, no solo para estas máquinas, sino en general para la industria o la pequeña y mediana industria. En 2009 hubo un pequeño receso, por problemas conocidos que afectaron a todo el país, y el 2010 ha vuelto a repuntar.

Emma Fiorentino: ¿Son recuperadoras post-consumo?

Eduardo Conti: La recuperadora es una maquinaria compuesta básicamente por una extrusora en la cual la molienda del material recuperado, es decir la molienda limpia, lavada y seca, se introduce en la extrusora. Hay un nuevo plastificado y salen hilos plásticos que se enfrían en bateas de agua y finalmente se peletizan para darle un segundo uso. El material plástico se puede usar como molienda en sí, o sumarle el valor agregado del peletizado y comercializarlo o volver a utilizarlo ya peletizado. El producto queda como el material virgen pero de segunda utilidad.

Actualmente, los costos del material virgen son bastantes diferentes a lo que es el material recuperado, por lo tanto, se utiliza en las industrias en las que esto está permitido, como la industria del bazar, del mueble como ser sillas, mesas, etc. Las industrias alimenticia o farmacéutica, no lo permiten y por eso no se comercializa el material recuperado dentro de esas industrias.

Emma Fiorentino: ¿Ofrecen otros equipos para la recuperación de plásticos, como lavadoras?

Daniel Conti: En cuanto a lavado y secado, hay proveedores, pero se trata de equipos caros. Nuestra política siempre es traer la máquina por cuenta y orden nuestra, probarla, verificar que sea de buena calidad y proceder a la venta. Por lo tanto, se nos hace difícil traer una máquina a pedido de un cliente sin conocer la calidad de la máquina. Por eso es que no hemos podido traer equipos de lavado y secado.

Emma Fiorentino: ¿Siempre prueban las máquinas antes de ofrecerlas al cliente?

Eduardo Conti: Nuestra política es que nuestros técnicos chequeen las máquinas antes de que salgan a la venta. Hace seis meses, incorporamos una línea de extrusión para film, que estuvo en el stand de Argenplás 2010. La máquina no estaba vendida, pero la probamos, funciona muy bien y ya tenemos varios pedidos de esa máquina.

Otra de las características de nuestro sistema de comercialización es la venta con entrega inmediata; tratar de tener la mayor cantidad posible de máquinas con entrega inmediata.

Emma Fiorentino: Siguiendo con el tema de las recuperadoras, ¿hay un solo equipo o son diferentes según el material?

Daniel Conti: Para simplificar, las recuperadoras podríamos dividir las en dos grupos. El grupo que comercializamos nosotros es para polietileno, polipropileno y demás materiales, como ABS, nylon o alto impacto. Estos equipos no procesan ni PVC ni PET.

Las extrusoras para PVC las conocemos, pero no las comercializamos. Y en el caso de las extrusoras de PET, no es un equipo solicitado por nuestro mercado.

Dentro de las recuperadoras que comercializamos, contamos con varias medidas según la producción horaria, que arranca desde 100 kg/h hasta 400 kg/h.

Eduardo Conti: También contamos con un plantel de repuestos para estas máquinas porque, a través de los años, detectamos cuáles son los pequeños repuestos que se desgastan con el uso normal, como sería el caso de una cubierta en un vehículo. Por lo tanto, contamos con un amplio stock de esos pequeños repuestos y los costos son prácticamente insignifi-



Vista parcial del depósito de Conti Maquinarias

cantes.

No comercializamos los repuestos, simplemente los vendemos al costo para abastecer las necesidades de nuestros clientes y tenemos un contacto permanente con clientes que tienen máquinas de hace cuatro o cinco años, que hoy siguen funcionando sin ningún tipo de problemas, con el desgaste normal y aceptable para este tipo de máquinas.

Emma Fiorentino: *Esto significa que no hay un requerimiento permanente de servicio técnico...*

Eduardo Conti: No hay ningún tipo de requerimiento de servicio técnico. Son máquinas simples y sencillas. La puesta en marcha la hacemos nosotros o nuestros técnicos por la garantía. Sabemos que si surge algún problema, la responsabilidad es nuestra.

Emma Fiorentino: *¿Cuál es la garantía de estos equipos?*

Eduardo Conti: La garantía que damos es de 6 meses, pero en realidad es una cifra simbólica porque son máquinas que no tienen problemas. Si alguna lo tuviera, que afortunadamente no es nuestro caso, se presenta de manera inmediata. Las cosas no se rompen a los 5, 6 o 7 meses. En realidad, una vez que arrancaron y entraron en ciclo es porque las máquinas andan bien.

Emma Fiorentino: *¿Se da el caso de que alguien que está recuperando les pida matricería, inyectoras o extrusoras para hacer el producto?*

Eduardo Conti: Normalmente, son dos rubros distintos que están bien definidos. El recuperador de plástico es un rubro que está separado del inyector. Algunas fábricas de inyección autorrecuperan producto sin comercializarlo. Es decir que se autoabastecen de material recuperado.

Emma Fiorentino: *Dentro de las 130 empresas recuperadoras que hablabamos antes, ¿cuál es el porcentaje de empresas que autorrecuperan el material?*

Eduardo Conti: Es un porcentaje mínimo. La mayoría de nuestros clientes son recuperadores que se dedican a comercializar el producto. Las empresas que autorrecuperan producto son las menos.

Emma Fiorentino: *En este momento, ¿tienen máquinas en stock?*

Eduardo Conti: En este momento, sí. Tenemos constantemente contenedores que están arribando. A veces, hay algún bache de 10 o 15 días en los que puede ocurrir que no haya ninguna máquina, pero normalmente, tenemos entrega inmediata en forma permanente.

Emma Fiorentino: *¿Cuál sería el segundo rubro de Conti Maquinarias en volumen de ventas?*

Eduardo Conti: El segundo rubro por volumen de ventas y por importancia sería el de las inyectoras. Los equipos que comercializamos van de 40 tn de cierre a 800 o 900 tn de cierre.

Emma Fiorentino: *¿Qué tipos de máquinas son?*

Eduardo Conti: Son máquinas inyectoras de plástico, hidráulicas, con bomba de caudal fijo o de caudal variable. **Y actualmente, se está aplicando la nueva tecnología que es de servomotor. Esto permite lograr un ahorro energético de 40% a 50%.**

Esa es la ventaja fundamental del sistema de servomotor. Si bien el precio es un poco superior, en cinco o seis meses, se amortiza. Además, se trata de máquinas sumamente precisas y muy silenciosas.

Nosotros trabajamos la marca de inyectoras Ningbo Jinde que presenta en forma constante avances tecnológicos con el transcurrir de los años. Las máquinas se van adaptando a las nuevas tecnologías y estamos muy contentos con el cumplimiento y con el precio de estas máquinas, las que nos brindan amplias satisfacciones de calidad y prestaciones.



Otro aspecto del amplio depósito de Conti Maquinarias

Emma Fiorentino: ¿Qué porcentaje de incremento de costo representa adquirir una máquina con servomotor?

Eduardo Conti: El servomotor representa entre un 20% y un 25% más en el precio respecto de las máquinas comunes.

Emma Fiorentino: ¿Y se amortiza en seis meses?

Eduardo Conti: Bueno, si bien depende del uso, yo diría que sí, en seis meses se amortiza.

Emma Fiorentino: ¿El servomotor tiene algún efecto sobre la calidad?

Eduardo Conti: Si bien es una máquina nueva, notamos que es una máquina de alta precisión y mucho más silenciosa que los equipos tradicionales. Ofrece ahorro energético, más precisión en los movimientos y menor nivel sonoro; por lo tanto, hace a la calidad y con un aporte adicional muy importante en los tiempos que transcurren, colabora con el medio ambiente. La máquina es prácticamente insonorizada.

Emma Fiorentino: ¿Y la repetibilidad?

Eduardo Conti: Los movimientos son sumamente precisos.

Daniel Conti: Las maquinarias de hoy en día, con o sin servomotor, tienen un nivel de excelencia y de tecnología que ya no pasa lo que ocurría hace 20 años, que alguna piezas salían bien y otras mal.

Si se tiene un buen material, una buena matriz y una máquina moderna, es suficiente. De ahí en más, vienen las exigencias superiores a la media y puede ser incorporar una computadora mejor, un servomotor, etc. Pero con el nivel estándar de las inyectoras actuales, se superan ampliamente las exigencias de cualquier usuario.

En realidad, el servomotor es buscado por el usuario por el ahorro energético. La energía es actualmente tan costosa que se busca reducir costos. El servomotor lo logra.

Emma Fiorentino: ¿Cuándo se revirtió el concepto de “máquina china = máquina barata = máquina mala”?

Daniel Conti: Se revirtió cuando el argentino fue a China a buscar tecnología y no el “todo por dos pesos” como estábamos acostumbrados. China, en nuestra opinión por los sucesivos viajes que hemos hecho, no es un productor de cosas ni baratas ni malas. El argentino va a buscar exclusivamente cosas buenas y malas. Pero cuando se van a buscar cosas buenas, como nuestras maquinarias, se consiguen normalmente.

La sinonimia de barato = chino = malo, existe en la mente argentina. Pero no es así. Existen productos chinos de muy buen nivel. Nike fabrica en China, Toyota fabrica en China, la Ford fabrica en China... De acuerdo a la calidad que uno quiere ir a buscar es lo que va a encontrar.

Emma Fiorentino: ¿Certificaciones y normas en origen?

Daniel Conti: Nuestras máquinas cumplen con las normas ISO 9001: 2000 y con el sistema de gestión de calidad CE, además de contar con más de 15 patentes a nivel nacional en China, lo cual constituye una garantía total.

Cuando viajamos a China, viajamos con la idea de buscar maquinaria competitiva en Argentina con una relación precio-maquinaria: tratamos de buscar la mejor máquina al precio que la Argentina requiriera. Y la encontramos perfectamente, había muchísimas de inferior calidad, pero no era cuestión de traer algo de inferior calidad, era cuestión de traer la máquina que se necesitaba en la Argentina y creo que lo hemos logrado.

Emma Fiorentino: ¿Cómo es el servicio técnico en el caso de las inyectoras?

Eduardo Conti: En este caso, seguimos la misma filosofía que para las recuperadoras. Son máquinas nobles, sencillas, totalmente normalizadas con la electricidad en Argentina. Por



Pioneros en la importación de recuperadoras para plástico desde China, campo en el que actualmente son líderes.

lo tanto, cualquier repuesto eléctrico se consigue sin que haga falta recurrir a nosotros. Cualquier repuesto hidráulico se consigue sin recurrir a Conti Maquinarias. Es decir que todo está normalizado y estandarizado.

Daniel Conti: Igualmente, contamos con los repuestos, pero el usuario no necesita recurrir a Conti. Puede recurrir a cualquier proveedor de productos de electricidad industrial e hidráulica porque los repuestos no son exclusivos de las máquinas.

Emma Fiorentino: ¿Hay venta exclusiva de máquinas o hay clientes que se acercan con proyectos para la compra de máquinas con determinados periféricos, con automatización, con etiquetado en molde...?

Daniel Conti: Nuestro público normalmente sabe que vendemos máquinas. Y acude a comprar máquinas. Nosotros no comercializamos matricería. Simplemente vendemos la máquina con todo el asesoramiento técnico de la máquina en sí. Y los periféricos que podemos ofrecer son molinos, tolvas secadoras o cargadores de tolva. Nos hemos concentrado en esos productos y con eso nos va bien. Actualmente, la industria plástica, al igual que todas las industrias tiene demasiada tecnología; entonces es necesario crecer mucho para poder abarcar todo o concentrarse en algo y hacerlo bien. Y ese fue nuestro criterio: hacer algo bien, brindar un buen servicio y tener stock de repuestos de las máquinas que comercializamos.

Emma Fiorentino: ¿Qué sigue en orden de importancia por volumen de ventas?

Daniel Conti: Los periféricos. Y principalmente, los molinos que constituyen un volumen importante de ventas en nuestra empresa. No voy a decir que lideramos el mercado, pero somos una de las pocas empresas que podemos abastecer molinos de diversas capacidades con entrega inmediata. Estamos orgullosos de haber logrado tener un stock de maquinaria, poder ofrecer las máquinas con entrega inmediata, y no ser como decimos nosotros “un vendedor con un

maletín”. Invertimos permanentemente en aumentar el stock de maquinaria.

Emma Fiorentino: Ustedes tienen un show-room permanente. ¿En qué horarios se puede visitar?

Daniel Conti: Nosotros atendemos al público de lunes a viernes de 9 a 12:30 y de 14:30 a 17:30. Éste es el horario de atención comercial, pero en muchos casos, hay gente que viaja del interior y que necesita otros horarios o un sábado y nosotros nos adaptamos a las necesidades. Éste es el horario en el que tenemos las puertas abiertas, pero muchas veces trabajamos en otros horarios.

Emma Fiorentino: ¿Cuál es el sector que más demanda las máquinas que ustedes comercializan?

Eduardo Conti: Hoy por hoy, quizás por un tema coyuntural, la industria del calzado está requiriendo muchas inyectoras. Especialmente de todo lo que es el calzado de PVC que se llama “Full Plastic” y que se comercializa en zonas como La Salada y zonas de bajos recursos. Es una zapatilla de PVC, compacta, económica y estilo sandalia. El furor es terrible y tenemos una alta demanda para inyectoras de ese producto. Respecto a la demanda de los recuperadores, a veces fluctúa, como decía antes Daniel, según el valor del material virgen. Obviamente, cuando el material virgen sube, indefectiblemente se incrementa la demanda del recuperado.

Emma Fiorentino: ¿Hay muchas empresas fabricando ese calzado?

Eduardo Conti: Hay bastantes empresas y el boca a boca, hace que todos quieran ingresar a ese negocio.

Daniel Conti: Por otra parte, en la zona donde estamos nosotros, Ciudadela, se hizo un polo de fabricantes de calzado. Y nosotros proveemos prácticamente a todos estos fabricantes, tanto de calzado tradicional como de este producto nuevo.

Emma Fiorentino: ¿Cómo es el sistema de ventas? ¿Trabajan

con bancos u ofrecen financiación?

Eduardo Conti: El sistema de venta se basa en la entrega inmediata y a eso podemos adicionarle una facilidad de pago. No se trata de una financiación directa, pero sí una facilidad de pago para clientes que ameritan disponer de algún crédito. En cuanto a los bancos, es una política bancaria argentina y ellos ofrecen créditos directamente al cliente.

Nosotros ofrecemos la conexión con el Banco Nación, que es el banco con el cual operamos. Pero el crédito, al fin y al cabo, es directo del banco al cliente. Nosotros simplemente gestionamos la posibilidad de achicar los tiempos y los plazos.

Emma Fiorentino: ¿Cómo es la situación actual con la Aduana?

Eduardo Conti: En el tema de las inyectoras puntualmente, fines de 2008 y 2009 fue un momento difícil porque hubo una restricción bastante importante al ingreso de inyectoras. Los importadores de máquinas tuvimos reuniones en la Secretaría de Comercio y con el tiempo, se fue flexibilizando la situación. Ahora, en el 2010, estamos con una situación más moderada en cuanto a la restricción. Si bien aún subsiste el certificado de importación de productos metalúrgicos; por lo menos, lo están entregando en tiempo y en plazo a quienes lo piden. Es decir que la situación ha mejorado.

Emma Fiorentino: ¿Cuando ustedes entregan la máquina ya está nacionalizada?

Eduardo Conti: Sí, por supuesto. Pero es una muy buena pregunta, porque somos unos de los pocos importadores que entregamos una máquina nacionalizada. El cliente compra una máquina a Conti Maquinarias. No tiene que hacer ningún trámite aduanero, ni giro de divisas. Todos esos trámites quedan a cargo nuestro. Las máquinas se entregan en nuestro depósito o show-room y el cliente simplemente adquiere la máquina en forma local. El precio con que sale a la venta ya es de máquina nacionalizada.

Daniel Conti: La factura por la máquina es de Conti Maquinarias. Las máquinas no están ni en una zona franca ni están para nacionalizar, ni retenidas en la aduana. Están en nuestro depósito, listas para ser entregadas en cuanto se realiza el service de pre-entrega que consiste en un chequeo general. Y la documentación ya está totalmente nacionalizada para vender la máquina con una factura local de Conti Maquinarias, que incluye el precio + IVA.

Eduardo Conti: En este momento, contamos con carpetas de la documentación de 6 contenedores de 40 pies. No todas las máquinas están vendidas, eso significa que traemos máquinas por cuenta y orden de Conti Maquinarias para poder cumplir con la entrega inmediata.

Emma Fiorentino: ¿Cuál es la máquina inyectora que traen sin tener un pedido porque es la que más se vende?

Eduardo Conti: Los modelos son de 65 tn de cierre a 200 tn de cierre. Ese es el rango más vendido. Las traemos con total tranquilidad porque sabemos que es lo que más requieren los

clientes. Pero en el caso de máquinas más grandes, se traen a pedido.

Emma Fiorentino: Cuando traen la máquina a pedido, ¿cuántos días tarda en llegar?

Eduardo Conti: Si es a pedido, sacando el tema de Secretaría de Comercio y el permiso, estamos dando una entrega de 60 a 70 días reales. Hoy por hoy, quizás el tiempo es mayor por el certificado que hay que pedir a la Secretaría de Comercio.

Emma Fiorentino: ¿En ese caso también se entrega la máquina nacionalizada?

Eduardo Conti: No. Si es una inyectora de más de 200 tn de cierre, se trae por cuenta y orden del cliente por una cuestión de tamaño y de montos a mover.

Emma Fiorentino: ¿Tienen pedidos de máquinas con algún color especial?

Eduardo Conti: Si bien no se da en la mayoría de los casos, hay empresas que unifican colores y nos piden.

Siempre tratamos de respetar esos colores. Hay empresas que son muy exigentes en cuanto a la estética y les ofrecemos ese servicio.

Emma Fiorentino: ¿Hay alguna exigencia común a la hora de solicitar una inyectora?

Eduardo Conti: El empresario argentino, al encargar una inyectora, básicamente busca precio. A veces, esto es un obstáculo porque tampoco queremos, por una cuestión de precio, bajar la calidad de las máquinas. Con el tiempo, se está tomando conciencia de que, a veces, lo barato sale caro. Es una variable que tenemos que tener en cuenta, pero lo definitorio no debe ser el precio.

Por otro lado, quienes ya tomaron conciencia de eso, exigen que la inyectora tenga una electrónica, una hidráulica y válvulas de marcas conocidas. Nosotros pedimos las máquinas con válvulas y bombas Vickers de Inglaterra. Por último, se busca que el PLC sea de manejo sencillo y en español. Nosotros tratamos de incorporar ese lenguaje al PLC.

Emma Fiorentino: ¿Cuál es su mensaje para la industria plástica teniendo en cuenta que es el año que celebran las bodas de plata?

Eduardo Conti: La industria plástica es una industria que tanto a nivel mundial como local siempre está vigente. Es una industria que no para de crecer. El plástico es un material que continuamente va reemplazando a otros productos. Si bien la ecología no lo ve con buenos ojos, hay una resistencia a utilizar otros materiales que no sea el plástico. Por lo tanto, al empresario argentino, le deseamos lo mejor y les pedimos que sigan apostando al país, invirtiendo en maquinarias porque sin lugar a dudas la rentabilidad en nuestro país sigue siendo buena... y que renovamos nuestra vocación de servicio por muchos 25 años más.

MAYOR INFORMACION: CONTI MAQUINARIAS SRL

Av. General Paz 1315 - (1702) Ciudadela - Pcia. de Bs. As., Argentina - Tel.: (54-11) 4488-8892 - Fax: (54-11) 4488-2736
E-mail: info@contimaquinarias.com.ar - Web: www.contimaquinarias.com.ar - www.epm.com.nk