



Eric Engstfeld es miembro de la Comisión Directiva de la UIAB y CEO de Plaquimet, una empresa que ha participado en nuestra institución prácticamente desde sus orígenes. Eric es un joven empresario que tomó las riendas de la empresa familiar, llevando adelante un proceso de innovación y crecimiento muy relevante e interesante por su visión de apertura al mercado regional y global.

1. ¿Cuándo y cómo tomó contacto con la UIAB?

El contacto surgió hace muchos años: mi padre, fundador de Plaquimet, siempre tuvo relación con industriales de la zona. Cuando me sumé a la empresa él se encargó de incluirme en todos esos vínculos y, con el tiempo, fuimos fortaleciendo el contacto con la Unión Industrial.

Durante varias administraciones fuimos acompañando y participando. Con la nueva gestión de Ariel Vinagre fuimos invitados a conformar parte de la Comisión Directiva.

2. ¿Cuál es su formación y cómo fue su camino hasta su posición actual en Plaquimet?

Si bien Plaquimet forma parte de toda mi vida, por mi familia, formalmente me sumé al equipo cuando empecé a estudiar administración de empresas. Fui pasando por las distintas áreas para conocer la compañía por dentro y de forma integral.

Inicialmente me enfoqué en los sectores de abastecimiento y comercial. A medida que fue pasando el tiempo, fui ocupando diferentes roles, desde el análisis y desarrollo de nuevos negocios, a jefe de ventas y gerente comercial.

En 2009 llegó uno de los grandes desafíos cuando me tocó liderar una compañía del grupo en Brasil y me fui a vivir 4 años a San Pablo. Fue una experiencia muy importante porque es el mercado más grande de materiales compuestos de América Latina y me abrió las puertas a muchos conocimientos, vínculos y capacitaciones que aún no llegaban a Argentina.

Producto de estas relaciones y visión del mercado es que impulsamos la creación de ALMACO Argentina (Asociación Latinoamericana de Materiales Compuestos) donde fui elegido presidente. La

asociación tiene como objetivo promover y difundir el crecimiento sostenible de los materiales compuestos en el país.

Soy CEO de Plaquimet desde el 2017, siempre buscando nuevos objetivos y proyectos para seguir creciendo.

3. ¿Por qué es la planta del Parque Industrial de Burzaco una "planta modelo"? ¿A qué se lo atribuye?

Cuando hablamos de "planta modelo", nos referimos a ser una planta tecnificada y con capacidad productiva distintiva, seguridad y eficiencia para la operación, junto con control de calidad acorde a los estándares internacionales actuales.

Los últimos años fuimos ampliando la capacidad productiva: la última incorporación de infraestructura nos consolidó como la planta de resinas Poliéster con el mayor reactor existente en toda América Latina. Esto nos permite producir partidas de gran escala, a través de las cuales luego se elaboran un sinfín de resinas específicas para las múltiples aplicaciones.

4. ¿En qué consiste la forma de trabajo que llaman "Soluciones integradas"?

Es un cambio de filosofía comercial; con el correr de los años entendimos que el crecimiento de nuestra empresa estaba muy relacionado con la capacidad de difusión y capacitación que podíamos brindar a los distintos usuarios e industrias.

Creemos que el verdadero competidor no es el que hace lo mismo que hacemos nosotros, sino los distintos materiales alternativos que pueden ser reemplazados por materiales compuestos, muchas veces con ventajas técnicas superadoras a los tradicionales.

Con las soluciones integradas nos propusimos dejar de ser una empresa química y pasar a ser una empresa de servicios, donde ofrecemos capacitación a los operadores de nuestros clientes, soporte para la mejora de procesos, y desarrollo de productos específicos junto con asistencia técnica integral.

Buscamos generar vínculos de valor y confianza con nuestros clientes, trabajamos conjuntamente para, además de ofrecerles productos innovadores, colaborar con la mejora de sus productos y procesos en la implementación de nuestros materiales y obtener óptimos resultados.

El corazón de esta filosofía es nuestro equipo: buscamos ser reconocidos por la calidad humana y profesional de nuestra gente, por eso nuestra gestión no termina con la entrega del producto, sino

que acompañamos en las distintas etapas productivas, buscando entender las expectativas y necesidades de nuestros clientes y usuarios finales.

5. ¿Cuáles fueron las claves de la evolución de Plaquimet y cómo se logró el paso del mercado local al mundo?

Estoy convencido que la clave de la evolución de Plaquimet está fuertemente ligada a la filosofía de soluciones integradas que mencionaba antes, a través de las cuales buscamos entender las necesidades de los distintos clientes y usuarios de nuestros materiales.

Entendimos que nuestra industria crecería a partir de crear productos que mejoren los procesos y la calidad de los productos finales de nuestros clientes. La venta técnica guiada por nuestros asistentes especializados nos genera la posibilidad de colaborar con el crecimiento de los usuarios de las distintas industrias.

Resulta clave entender que la demanda de nuestros materiales crece a partir del acceso a la información y conocimiento de los usuarios.

Dejamos de ser solamente comerciales y pasamos a ser técnico-comerciales, proceso en el cual nosotros como proveedor de materias primas colaboramos con el transformador, nuestros clientes, para generar nuevos usos y aplicaciones para sustituir materiales convencionales con ventajas técnicas.

Esta filosofía fue muy bien aceptada en varios países de la región; hoy podemos encontrar nuestra propuesta de soluciones integradas y los productos de Plaquimet en Chile, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Brasil. Además seguimos buscando y desarrollando oportunidades en otras regiones como Europa y América del Norte.

6. ¿Qué desafíos presentó la pandemia a la empresa y cómo fueron sorteados?

El primer gran desafío de la pandemia fue entender la situación con la que teníamos que lidiar, cómo fortalecernos internamente y cómo generar herramientas para proteger a nuestro personal.

Lo primero fue conformar un comité integrado por personal interno de la compañía, nuestro médico de la empresa y algunos asesores externos, que nos fueron guiando a tomar decisiones de forma articulada para ir sorteando los distintos momentos.

A través del concepto de “burbuja”, en Plaquimet nos propusimos minimizar los riesgos internos de contagio y procurar, en nuestra propia estructura, un ámbito tranquilo y de resguardo para que

todos los que ingresen se sientan seguros, y puedan ser lo más productivos posibles en tiempos de gran incertidumbre y miedo.

Sumamos herramientas de desinfección, organizamos los turnos de manera tal de minimizar cruces, se sumó trabajo remoto en las posiciones que lo permitían y tomamos muchas medidas más que nos permitieron obtener la certificación IRAM de protocolo Covid verificado.

Ante la segunda ola se implementaron una serie de acciones orientadas a generar conciencia dentro del entorno familiar de los trabajadores. La compañía ya tenía una serie de herramientas y de variables controladas de resguardo interno y vimos fundamental dar un paso más y colaborar con las familias de quienes integran Plaquimet, generando conciencia para mitigar riesgos.

7. ¿Cuáles cree que son los beneficios de formar parte de una institución como la UIAB?

La UIAB es un excelente espacio para el intercambio de experiencias con colegas. Compartir problemáticas, entender necesidades y ver como entre todos podemos colaborar en crear un ámbito de ayuda para potenciar cada organización.

Es un gran valor poder recorrer el camino en forma mancomunada, compartir las circunstancias que se generan en los contextos locales y globales tan cambiantes con industriales de la zona.