

“Si algo nos dejó la crisis, es que hay que ser solidarios”

(...) Estoy casado hace 37 años... 4 hijos, 2 nietas y 2 por venir...

-Usted es psiquiatra, ¿verdad?

Médico Psiquiatra.

-Tengo entendido que esa profesión le resultó fundamental al establecer una relación societaria con el ing. Mónico... su idea, de alguna forma, traslada lo humano al primer plano de una empresa...

Mire como será que yo, por ejemplo, con 20 años de empresa no conozco el nombre de los productos. A los pasivos les sigo diciendo “jaboneras”... (Risas)

-¿Cuéntenos su acercamiento al gremio?

Bueno, en general, ya en mi formación familiar y luego profesional, aprendí que el ser más inseguro e indefenso, es uno mismo; al cual hay que darle amor, confianza y credibilidad, eso ya está en nuestra naturaleza y decidí inclinarme por la medicina cuya finalidad máxima era calmar el dolor. Ayudar a vivir. En un momento de mi profesión incursiono en la psiquiatría, en donde trabajé con la inseguridad y la angustia de la gente, ya como médico psiquiatra... Eso fue hasta hace dos años, que suspendí



Con afable sentido del humor comenzó la charla con el Dr. Venialgo Acevedo, presidente de la compañía MOVATEC. En sus oficinas de Puerto Madero y desayuno mediante, nos contó sus puntos de vista sobre el mercado, el gremio, la realidad social y la inseguridad de la Argentina que nos toca vivir día a día.

porque el consultorio me llevaba 12 y hasta 14 horas de trabajo. En líneas generales, yo no llego al gremio de la seguridad, sino que continué con mi labor profesional. Como médico psiquiatra, psicoanalista y ser humano, trabajo la angustia, con la angustia y vivo de la angustia. Y en este rubro en el que me ubico, también se trabaja con la angustia y los miedos de la comunidad. De allí que me asocio con Mónico que es un idóneo en este terreno y fundamos la empresa MOVATEC. Yo creo que en los negocios, la economía, la política y la vida sigue siendo muy importante, más en estos tiempos de incertidumbre y de exclusión, todo lo que tiene que ver con la salud mental de los grupos, de los pueblos, de los individuos y en el comercio propiamente dicho, con más razón, porque se confunde el “tener” con el “ser” y eso resulta en un mundo que excluye.

-Excluye a partir del “no tener”...

Exacto. No importa el “ser”. En la caída cultural de la década del noventa, tuve la sensación, porque estaba formado con pautas, tradiciones y cultura que eran la profesión, la propiedad, el campo, es decir, un esquema agrario y de libre profesión, como decía, tuve la sensa-

ción de quedar desnudo, bruto y pobre, como si hubiese sido víctima de un saqueo. Lo que yo sentí es que, ese saqueo que sufrimos, se debió a que el mundo había estado trabajando en el conocimiento y la interrelación, mucho más que nosotros. Todo cambió, cambió el concepto de familia, el concepto del conocimiento, de las comunicaciones, aparece la velocidad en la comunicación, a tiempo real y esto ocasiona incertidumbre. Lo que me pasó por dentro, también pasó afuera, tuve suerte porque tenía “anticuerpos” para tomar conciencia y porque creo que es como la canción que dice: “la vida viene por dentro”, porque si uno pone los afectos solo afuera, es víctima de lo de “afuera”...

-Queda a merced del contexto...

De manera total.

-Volvamos a su inicio en este rubro...

En los años '84, '85, Mónico venía de un ciclo similar al mío y por su nivel estaba a punto de emigrar a Europa, entonces le propuse: -“Hagamos algo, no sé, lo que vos quieras, yo te acompaño”- porque justamente eso es lo que creo, que la alianza fundamental de cualquier trabajo es: Comprensión y Conocimiento. Y él fue eligiendo el

camino y las reconversiones subsiguientes; pasamos todas las épocas: componentes, fabricación, teclados, centrales telefónicas, etc., hasta que nos dimos cuenta que cuando hacíamos un desarrollo acá, nuestra industria estaba obsoleta; por costo, por tecnología... nos dijimos: -“Acá, no podemos competir”- y el mundo no nos vendía esa tecnología... nos vendía la que ya no usaban, en ese momento quedamos a merced del “afuera”. Se dio, entonces, la famosa “sustitución”, es decir, reconvertirnos a lo importado.

-¿Ud. se refiere a la empresa o al mercado?

A la empresa, pero como reflejo del mercado. Hubo una reconversión donde muchos se reconvirtieron sin saber lo suficiente, creyéndose sinceramente en el primer mundo. Yo preferí aprender sobre los cambios que se venían y bueno, hubo que tomar decisiones serias y difíciles...

No sé si usted sabe que el águila es un animal que vive 70 años y a los cuarenta le crece el pico hacia el pecho, se le flexionan y ablandan las uñas y las alas se le vuelven gruesas y pesadas. Así, al águila le quedan dos opciones: Morir o Renovarse. Entonces vuela hasta un nido de roca

Continúa en página 48

Viene de página 44

en la montaña, lastima su pico contra la piedra, al crecerle un nuevo pico se arranca las uñas de las patas y con las nuevas y afiladas uñas se quita el plumaje viejo y vuelve a vivir renovada, el vuelo de sus siguientes 30 años. Utilizo esta metáfora porque un poco es lo que tuvimos que hacer varias veces en la empresa. Renovarnos dejando hábitos, costumbres, cosas pesadas y otras muy buenas del pasado, las pesadas quizás son más fáciles de sacarse de encima, pero las lindas, las que van dando placer tampoco se pueden arrastrar y esta crisis fue tan anárquica, de mucha anomia, no quedó otro camino que hacer una reconversión. Ahí fue que yo puse mucho énfasis en el aprendizaje, en el conocimiento, en MOVATEC y en el gremio. Empezamos a hacer valer el conocimiento de la gente que trabajaba y nos daba de comer. Aprendíamos de ellos y de las pruebas a las que se sometían los productos; hicimos muy buen vínculo y los respetamos, porque yo creo que el negocio no es que uno dé, sino que el mercado necesite y si uno pesca eso, tiene un buen negocio. Y bueno, se hicieron nuevos planteos, casi todos están desde que empezamos y decidimos establecer 2 esquemas: un eje de trabajo que son nuestras reuniones de los miércoles, donde trabajamos el "entendimiento" de la vida afectiva entre nosotros y de la red de la que somos parte; trabajamos eso y tratamos de elaborar esa situa-



No sé si usted sabe que el águila es un animal que vive 70 años y a los cuarenta le crece el pico hacia el pecho, se le flexionan y ablandan las uñas y las alas se le vuelven gruesas y pesadas. Así, al águila le quedan dos opciones: Morir o Renovarse.

ción humanamente. Y también instauramos de manera obligatoria, la formación en cursos de capacitación e idioma. Para todo el personal de la empresa. En base a estas dos cosas se fue generando credibilidad y confianza, en los mismos empleados y en el mercado para con nosotros y de hecho, fuimos certificados con las normas ISO 9001 porque trabajamos para ello.

-¿Qué reflexión le dejó la crisis como profesional y empresario?

Cuando sobrevino la crisis del '99 al 2001 hubo una caída vertiginosa de todo; 15 o 17 millones de personas de todos los niveles caímos sin excepción; en ese colapso y desde la reflexión, nos pusimos a ver que en un país en donde no se podía caminar por la creciente inseguridad, donde no había trabajo, no había Bancos, donde el mismo Estado se había vuelto voraz, de donde los inversores habían huido con las ganancias, había dos cosas: o cambiábamos de pico, uñas y alas, para seguir con la metáfora o moríamos. Así que decidimos renovarnos y como en el país había quedado mucha gente muy capacitada en desarrollo de software, de celemetry, co-

municaciones en canal de control o canal de voz, nos largamos a complementar lo que en MOVATEC era insuficiente: la fabricación. Pero para eso teníamos que tener desarrollo de "soft" y de "hard" y tenían que ser según las reglas del "afuera" y a esto llegamos en la actualidad en todo lo que es seguridad fija y móvil por CMS, GPS y Celemetry. También estamos en negocios con una red global de pagos, es decir, a través de una asociación de bancos, los posnets, nosotros y los carriers (empresas telefónicas) se extraen las recargas de celulares que sustituye a las tarjetas prepagas. O sea, usted con un código puede realizar la recarga de su celular, esto viene a colación de que a raíz de la crisis, el mercado quedó marcado en un 70%, por el uso de telefonía celular de recarga prepaga. Por otro lado, tenemos un software que a través de un ticket, cubre un sistema de salud con descuentos en farmacias, médicos y laboratorios para la gente. Estamos entusiasmados en eso, pensando a nivel regional. La verdad es que durante estos últimos años me concentró mucho el trabajo; de ahí que suspendí el consultorio... que en parte está muy bien, porque la gente piensa que soy mejor de lo que era, pero es porque me retiré antes... (Risas).

-¿Qué otras cosas deja de lado por esta empresa?

Costumbres, tradiciones y conductas que me había pla-

nificado; pero se debe más a la realidad del país que cambió de todo a todo, que a mi mismo; dejar el consultorio en realidad no lo dejé, lo estoy transformando, es una metamorfosis pero a otro nivel, otra concentración y para hacer una renovación uno tiene que estar dispuesto a liberarse de las fuerzas del pasado, de las dolorosas y de las placenteras también.

-¿Hay algo de lo que se arrepienta?

Alguna vez nos hemos presentado a una licitación y al ganarla, nos dimos cuenta que habíamos competido con algunos de nuestros clientes. Fue un error del cual nos arrepentimos y aprendimos a nunca más volverlo a cometer.

-¿Y de qué se enorgullece?

De mantener el grupo elegido en 20 años de trabajo y que aún con la crisis, cada uno pueda mantener su bienestar; que estemos vivos y luchando, la "familia elegida" que somos en la empresa. Eso me alegra, porque uno da mucho y recibe mucho y eso da vida. Si algo nos dejó la crisis que vivimos, es que hay que ser solidarios.