

Poliresinas
SAN LUIS

www.poliresinas.com

Entrevista a
Ricardo M. Rabini,
Gerente de Tecnologías

POLIRESINAS: DESDE SIEMPRE, EL PLÁSTICO DE LA NÁUTICA ARGENTINA

“Casi con 65 años de historia, Poliresinas es una empresa modelo que produce resinas poliéster insaturadas para plásticos reforzados con fibra de vidrio, gelcoats y un sinnúmero de agentes y sistemas químicos; esta pujante firma tiene el honor de haber acompañado a la náutica recreativa y comercial de nuestro medio desde el inicio de la era del plástico, cuando “resina y fibra” desplazaban definitivamente a las construcciones de embarcaciones en madera. Barcos visitó la planta modelo de Pilar para entrevistarnos con su fundador, Ricardo Rabini.”

Texto: G. Revel # Fotos: G.Revel / Poliresinas

En la muestra de Cacel, fuimos gentilmente invitados por el Ing. Martín Barón, del Departamento Comercial de Poliresinas San Luis, a conocer la nueva planta modelo en el Parque Industrial Pilar, en Fátima, a unos kilómetros del epicentro de la náutica argentina. Al ver la planta, entendimos a simple vista que el proyecto plasmado en un moderno polo tecnológico no era, ni más ni menos, que el corolario de años de experiencia y trayectoria; sentí la energía de ese “ir por más”, porque sabemos hacerlo, porque podemos y porque seguimos creyendo. Así fue que el Ing. Barón me daba un repaso perfecto de todo lo que allí se desarrolla; posteriormente, nos fue sumamente grato entrevistar a Ricardo Rabini, CEO de esta empresa tan arraigada al quehacer náutico; debo confesar que, en todos mis años de náutica he conocido y trabajado con sus productos, incluso a la fecha; pero, inmerso en los barcos, nunca presté atención a la diversidad de productos que industrializa, a los convenios tecnológicos que la firma tiene con las empresas foráneas “de las grandes ligas” para transferir tecnología y lograr aquí productos de calidad

internacional. Logramos una charla amena, muy franca, con mucha tecnología, mucha historia, pero con más futuro de lo que imaginé. Aquí el resumen de la misma.

Barcos: Estoy impresionado por esta nueva planta modelo...

Ricardo Rabini: Muchas gracias; hemos hecho una gran inversión y desarrollo en esta planta. Estamos aquí desde el segundo semestre de 2020, plena pandemia. Allí arrancamos líneas de producción. Hoy estamos activos en un 95%, nos resta aún activar un par de líneas de producción que iniciaremos en poco tiempo más.

B: ¿Que superficie tiene el predio?

RR: Tenemos 75 mil metros cuadrados y unos 13 mil metros cuadrados construidos.

B: Las plantas de Villa Zagala y de San Luis, ¿siguen activas?

RR: En Zagala se están haciendo los últimos lotes de algunas líneas de productos que todavía están funcionando y aún no las hemos pasado aquí y en principio quedará como depósito. En San Luis, mantenemos la planta activa, ya que tiene una alta capacidad de producción y un buen agre-

gado tecnológico; allí es donde producimos las resinas poliésteres, polioles para sistemas poliuretánicos, adhesivos, etc.

B: Sabemos de la gran demanda mundial que hay sobre los productos y subproductos de plástico reforzado con fibra de vidrio para náutica, en todas sus variables; ¿están exportando?

RR: Sí, a Sudamérica fundamentalmente: Brasil, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Chile, Ecuador... en su mayoría exportamos resinas poliéster insaturadas, gelcoats, resinas de polisocianato, sistemas poliuretánicos para calzados; en general, están equiparadas las líneas en volumen de exportaciones aunque los sistemas poliuretánicos para calzados, las resinas poliéster insaturadas y gelcoats tienen mayor solicitud.

B: ¿Qué capacidad de producción tiene hoy Poliresinas?

RR: La capacidad productiva de todas las líneas... en San Luis, en resinas poliéster insaturadas, unas 17 mil ton/año y si sumamos los polioles, llegamos a unas 24 mil ton/año; sistemas poliuretánicos... unas 12 mil ton/año; gelcoats, 3 mil ton/año. Es un aproximado.

B: Muchos años de apostar a la planta de San Luis y sigue siendo productiva en un ciento por ciento...

RR: Sí, hemos invertido, nos quedamos allí y crecimos mucho en capacidad instalada y tecnología. Es más, en alta temporada, en algunas líneas estamos bastante justos. Necesitaríamos una expansión, que será en breve si sigue así.

B: ¿Cuánto personal tienen en las tres plantas?

RR: Unas ciento cincuenta personas.

B: Respecto de la materia prima que se necesita para elaboración de los productos, ¿tiene problemas con la importación de esos insumos?

RR: Nuestra producción parte de las materias primas petroquímicas básicas, no fabricadas en el país en su mayoría. Ahí agregamos valor con tecnología, nuestra capacidad instalada y nuestro conocimiento y experiencia a través de los años. Pero si falta un producto base se corta la línea de producción. Sí, tenemos problemas con las importaciones, lo mismo que padece toda la industria local por las situaciones económicas actuales, no hay divisas disponibles y realmente se nos hace difícil trabajar sin poder mantener nuestro flujo de materia prima constante. Muy estresante internamente, por las autorizaciones, los plazos nuevos etc. Todo lo que Ud. conoce.

B: Y con las exportaciones, ¿tienen el mismo problema?

RR: Bastante similar pero tiene otra salida, es un

carril separado; pero allí tenemos el problema de la competitividad con otros países productores de la región, fundamentalmente con Brasil, donde están las más grandes productoras de resinas poliéster del mundo, tienen convenios y contratos de provisión de materias primas a nivel global, muy competitivo. Acá el costo de la materia prima hace la diferencia y nuestros proveedores locales están completamente desfasados respecto a la región. Hoy, por una situación de mercado no entra al país el producto terminado, que de-



bería entrar desde Brasil. Si se abriera repentinamente, nos inundarían. Fundamentalmente por dos problemas; la competitividad de nuestros productores de materias primas petroquímicas nacionales (arriba del import-parity) y los problemas para renovar inventarios. Como nosotros no podemos refrescar inventario, no puedo tener costos actualizados a reposición, por no poder importar. Y no tengo esa dinámica de importar-exportar, mercado interno, pues todo esta ralentizado.

B: Es una situación muy estresante, máxime si se quiere expandir...

RR: Justamente, la necesidad de equipos, electrónica, plataformas tecnológicas para hacer el software de automatización, de control, es imposible, no tenemos aprobaciones. Esperemos que cambie, aunque es el problema que tenemos todos quienes queremos producir.

B: Aun así, Poliresinas está en el rubro náutico desde el propio inicio del plástico en el país, y es tal vez la empresa que asistió a aquellos fabricantes de los primeros cascos en PRFV. Mucho esfuerzo y trabajo genuino ha pasado bajo el puente. ¿cómo ve a la náutica hoy en el país, a pesar de todo?

RR: Tenemos una alta trayectoria. El mercado náutico y Poliresinas –Perlinac, originariamente- fue la proveedora de materiales para industria náutica a partir de la cual esta indus-

tria empieza a crecer; estamos antes del inicio de la construcción de barcos en fibra, desde 1958. Allí empieza a aparecer el interés de construir los cascos con vidrio-resina.

B: Son muchos años pero, recuerdo que siempre hubo avances tecnológicos e industriales en su firma... siempre algo más.

RR: Es verdad. Lo interesante es que hoy hacemos honor a esos inicios. Acá en la planta de Pilar, tenemos varias unidades productivas: una de ellas es gelcoat, totalmente automatizada,

de alta capacidad de producción y reproducibilidad de los mismos. Los errores de diseño por dosificación –esto es pintura- puede ser de hasta el 0.5% y aquí estamos por debajo de 0.2%, con lo cual aseguramos que partida tras partida no hay diferencia de colores, a la vista, tema por demás importante. También las propiedades físico químicas del gelcoat están totalmente controladas, porque la tecnología adquirida se encarga de las operaciones y los pasos y el operario de realizar la supervisión de esos procesos. Tenemos la producción automatizada por bloques, manejada por PLC, procesadores y demás, muy veloces. El sistema de dosificación de pigmentos está totalmente automatizado, garantizando que todo será perfecto. Con los colores logrados, garantizamos, por ejemplo, en reparaciones por defectos de matriz, colores perfectos, sin diferencias.

B: Hablemos de materiales compuestos y resinas especiales que en Argentina es bastante incipiente aún... ¿cómo ve nuestro mercado, que es lo que se viene y cuál es el plan de asistencia que tienen para los astilleros que desean un avance al respecto?

RR: Tenemos un par de líneas activadas para trabajar en infusiones; ya hemos probado y aprobado resinas vinilester para ello, además de resinas ortoftálicas especiales también para infusión, la cual fue aprobada en su mo-



mento para la construcción de palas eólicas, y que fueron sometidas a flexiones y ensayos dinámicos según normas internacionales, alcanzando excelentes resultados. Toda esa experiencia la estamos transfiriendo hoy a la náutica con excelentes resultados, en ambas líneas (vinilester y ortoftálica modificada). También proveemos los accesorios e insumos necesarios, con el problema que ya hemos hablado de importación de algunos insumos; pero cuando hablamos de bolsas de silicona, trabajamos con una firma inglesa que nos ha enviado la silicona y nos transfirió experiencia para que las industrias hagan sus propias bolsas, y en caso de geometrías complejas, asistimos a nuestros clientes capacitándolos para una correcta confección.

B: ¿Sería entonces destacable que muchos astilleros comienzan a trabajar con una tecnología superadora, aun siendo un mercado que sufre un factor de escala en su producción?

RR: ¡Por supuesto!; los astilleros argentinos han sido el "norte" de Sudamérica, fue lo que desde Brasil trataron de copiar o reproducir. Recuerdo que a fines de los 70, principios de los 80, venían de Brasil para comprar toros para mejorar la calidad de sus carnes. Hoy son potencia en ese rubro, gracias a aquel aporte argentino. Salvando la diferencia y las magnitudes, algo similar ha pasado con la náutica. En un lapso de unos 40 años, han tomado la delantera no sólo con astilleros locales sino también con grandes marcas europeas instaladas en tierras de nuestro vecino país. Ellos tienen un mercado propio que sustenta la industria, que no es poco.

B: ¿Podríamos hacer una comparativa respecto a las diferencias entre una empresa como la suya y una equivalente en Brasil? ¿Qué parámetros se podrían medir?

RR: Es una comparación difícil. Tengo la visión que ellos instalan un producto, el mercado lo adopta y todo se amolda a esa manufactura.

Trabajan grandes volúmenes con menos diversificación. Es un estilo, y funciona. Aquí es diferente: si bien buscamos el volumen, por supuesto, nuestro mercado es más especializado; trabajamos a diario en el desarrollo de productos específicos para cada cliente y sus necesidades. Creo que esa es la diferencia más importante.

B: Hablemos de la presentación realizada en el Salón Náutico de una nueva línea de gelcoats Duralit.

RR: Hemos lanzado una nueva tecnología en gelcoats, que incorpora una importante gama de beneficios; en parte es el resultado de 60 años de trabajo, experiencia y de diferenciales tecnológicos que montamos aquí, en Pilar; Duralit es un producto que excede los requerimientos que exige nuestro mercado, pero entendemos que es el reemplazo perfecto de la mejor calidad de gelcoats de alta tecnología que ingresan al país y que hoy, por el tema restrictivo no pueden entrar. Nosotros hicimos una formulación excelente para acompañar al mercado náutico argentino que está trabajando a full desde hace años, pandemia incluida.

B: ¿Cómo estamos en precio respecto del importado?

RR: Hoy totalmente competitivo. Sabemos qué es lo que necesitan nuestros astilleros. Analizamos las realidades de mercado siempre. Nuestro laboratorio de investigación y desarrollo tuvo muy en cuenta este momento especial asegurando un producto de altísima tecnología, capaz de suplantar para siempre ese faltante ocasional de hoy. Tenemos calidad comparable a los importados, estamos a ese nivel.

B: Duralit ¿es totalmente nuevo, aprovechando la nueva tecnología instalada?

RR: En nuestro laboratorio vemos el comportamiento del gelcoat en el tiempo, su envejecimiento y demás, por un lado; por el otro, tenemos un área de aplicaciones con los mismos equipos y méto-

dos que los talleres y astilleros utilizan, y nos aseguramos que los problemas más comunes que se puedan presentar (sangrado, chorreado, baja resistencia a agentes atmosféricos etc) los tenemos controlados. Verificamos cada caso: envejecimiento, ósmosis-blistering, retención de brillo etc. Estamos en los niveles más altos de calidad, con miles de metros cuadrados experimentales aplicados previo a la presentación oficial. No hay reclamos, y estamos muy satisfechos de haberlo logrado.

B: Asegurar calidad y mantener colorimetría es lo que más debe valorar el constructor

RR: Por supuesto. Las barco-partes son hoy tema común, es decir, muchas piezas del barco se hacen en lugares distintos. Aseguramos los niveles de calidad para satisfacer esa demanda. Un equipo de técnicos especialistas recorren los distintos talleres de nuestros clientes, asesorando a cada uno de ellos de acuerdo a su sistema productivo. En esta nueva línea DURALIT hemos incorporado en los envases un código QR, el cual al escanearlo con el celular proporciona toda la información técnica relacionada al producto y su aplicación: a qué viscosidad se aplica, con qué presión, diluyente adecuado, porcentaje de dilución, catalización, tipo pistola aplicadora, diámetro del pico etc. Ese mismo código QR está linkeado a videos que subimos a Youtube que explican cómo preparar ese gelcoat específico de acuerdo al tipo de equipo (es decir, con qué tipo de herramienta el astillero lo aplicará) por ejemplo, copa gravitacional o taza, gelqueras, etc., y como pintar, como medir el espesor, su dureza etc. Estamos seguros de haber hecho algo diferente, y contagiar calidad de producto y calidad de aplicación, en todas sus formas.

B: Muchas gracias por su tiempo, fue verdaderamente una muy grata sorpresa.

RR: Muchas gracias por la visita y por su interés.



HIGH PERFORMANCE GELCOATS

Una nueva generación en
Gel Coats de alta prestación



Duralit NP

Gel Coat Isoftálico Neopentil-Glicol.

Duralit NP Top Finish

Top Coat Isoftálico Neopentil-Glicol.

Duralit IG

Gel Coat Ignífugo.

Duralit Protect

Gel Coat de Barrera para protección
al ampollado.



 **Poliresinas**
SAN LUIS

duralit.poliresinas.com

BARCOS



GENESIS | F560
YACHTS 