

# La empresa con más contactos

Charla con Jorge Montero, al frente de la empresa que lleva su apellido. La fábrica de contactores continúa atendiendo el mercado.

Montero  
[montero.com.ar](http://montero.com.ar)



Jorge Montero

*Ingeniería Eléctrica* dialogó con Jorge Montero quien, junto con su hermano Alejandro, está al frente de Montero, la empresa que fundó su padre y a la que ellos dieron un impulso inigualable: fueron la primera empresa argentina en desarrollar matrizería propia para elaborar contactores. El conocimiento ingenieril es el que los guía, no falta la experiencia de más de cincuenta años atendiendo a la industria. La planta y oficinas están situadas en Lanús, provincia de Buenos Aires.

He aquí un ejemplo más de industria local: capacidad técnica, asistencia personalizada y energía vital para adaptarse a cualquier contexto. Escuchar a Jorge y conocer Montero es una forma de aprender acerca de la historia: pasado, presente y futuro de la industria nacional.

—¿Quién y cuándo fundó Montero?

—La empresa la fundó Hugo Montero, mi viejo, en el año 1962. Fue una década industrial maravillosa. Faltaba de todo en el mercado, y siempre acá hubo gente talentosa y con conocimiento mecánico, de tecnología, y en dos o tres años, proliferaron las fábricas. Montero fue una de

## Glosario de siglas

- » IEC: International Electrotechnical Commission, 'Comisión Electrotécnica Internacional'
- » IRAM: Instituto Argentino de Certificación y Normalización

URL estable: <https://www.editores.com.ar/node/8458>

ellas. Empezó con repuestos eléctricos para las industrias, para las máquinas grandes, nadie lo hacía, estaba él solo. Le fue muy bien y empezó a crecer, a tomar más empleados, a ocupar más espacio, a tener más clientes. Era una empresa chica pero fructífera, muy especializada en piezas eléctricas de grandes equipos.

—**Y cuándo comenzaron con los contactores?**

—Hacia fines de la década del '70, la empresa tuvo serios problemas. Yo era muy joven, y empecé sin experiencia, ese fue mi comienzo en Montero. Después, la empresa pasó a ser una sociedad anónima a nombre mío, y unos años más tarde entró mi hermano —Alejandro Montero—, que es mi socio actualmente. Cuando me recibí de ingeniero electricista, yo ya contaba con quince años de trabajo en la empresa, había aprendido muchas cosas. Entonces, junto con mi hermano, le dimos un buen impulso: en vez de hacer repuestos para las máquinas, empezamos a hacer el producto terminado, que son los contactores.

—**Ese fue un hito a nivel nacional...**

—Estuvimos muchos años trabajando en el desarrollo de los moldes, de las matrices. Nunca lo había hecho nadie en Argentina, solamente había licencias para fabricar con moldes ya desarro-

llados, pero nosotros empezamos de cero. Nos fue bien, captamos una buena porción del mercado. Los contactores son buenos, certificados por IRAM y por normas internacionales de IEC. El público los aceptó y crecimos un montón. Fue un gran hito, fue un salto importante. íbamos a una exposición y todos nos preguntaban cómo habíamos hecho los contactores. Para mí fue una experiencia profesional enorme, me enseñó muchísimo.

---

*Estuvimos muchos años trabajando en el desarrollo de los moldes, de las matrices. Nunca lo había hecho nadie en Argentina*

---

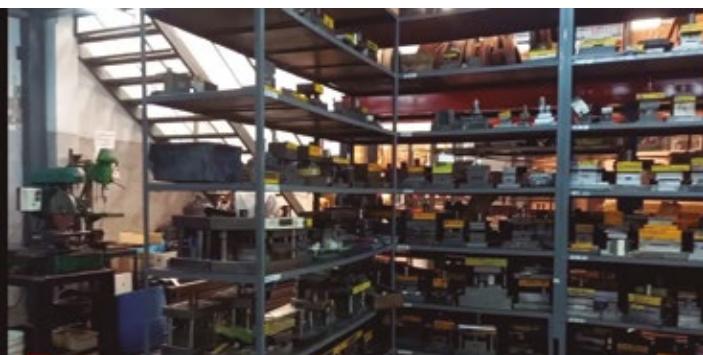
—**Y en los años que siguieron, la marca creció y completó líneas de producto.**

—Tenemos toda la línea industrial —arrancadores, conectores eléctricos, contactores, electrónica de control, guardamotores, interruptores, seccionadores, mando y señalización—. ¿Qué pasó? Empezamos con dos o tres productos y nos dimos cuenta de que era conveniente ofrecer una línea completa. Entonces hicimos alianzas con varias empresas de Alemania, de Eslovenia, de Macedonia, de Italia; fueron quince años en total de desarrollo de la línea completa, mucho trabajo, pero no nos podemos quejar, nos fue bien. La marca creció, es respetada, está asociada a la calidad. El contactor es un producto que se desarrolló en los años '60, pero todavía sigue vigente, no hay nada que lo reemplace.

---

*Empezamos con dos o tres productos y nos dimos cuenta de que era conveniente ofrecer una línea completa. Entonces hicimos alianzas con varias empresas*

---



Matrices de contactores de Montero

Vea el video completo [aquí](#)



Montero fue la primera empresa argentina en desarrollar matrizería propia para la fabricación de contactores.

—¿Y ahora? ¿Cómo se organiza la empresa ahora?

---

*Tenemos dos unidades de negocio muy diferentes. La primera son trabajos a medida*

---

—Tenemos dos unidades de negocio muy diferentes. La primera son trabajos a medida: pocas piezas, mucho conocimiento para hacer el trabajo, quizás requiere visitar la planta del cliente y pensar un desarrollo especial. La otra unidad es de productos estándar.

---

*La otra unidad es de productos estándar.*

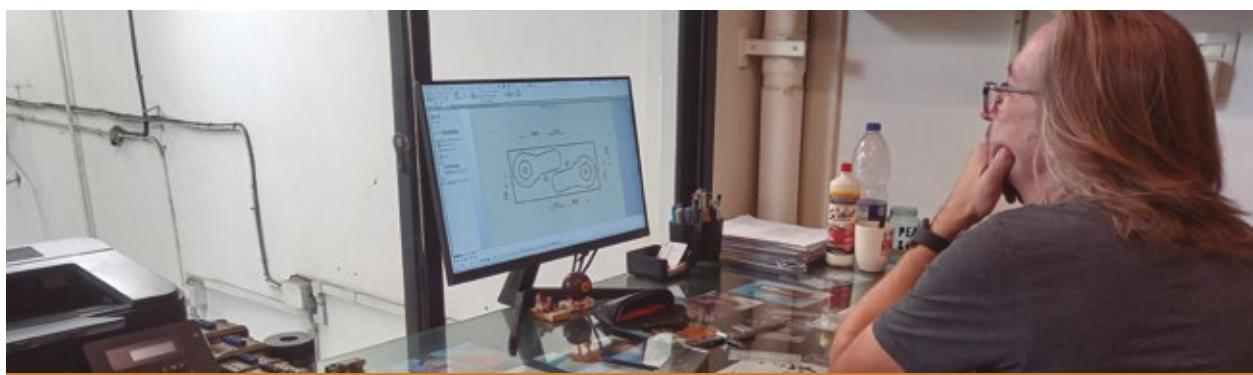
---

—La capacidad técnica es un valor agregado...

—El mercado se deprimió mucho en los últimos años por la competencia china. No técnicamente, pero tienen mucha mercadería y a muy bajo costo. Y nosotros tenemos dos unidades de negocio y una ayuda a la otra, pero queremos seguir creciendo. Estamos pensando en hacer nuevas alianzas.

—¿Cuál es tu perspectiva para este año que recién comienza?

—Nuestra mayor fortaleza, y la que guía nuestro futuro, es la atención especializada a las industrias para los trabajos especiales. Conocemos mucho, tenemos mucha experiencia técnica, y las industrias nos conocen. ■



Atención especializada para necesidades especiales de la industria.