

# La joven que creó un producto que no había en Argentina y ahora lo exporta a más de 20 países

30/08/2022



**Guillermina Esmoris** tocaba el contrabajo en el Conservatorio de Música de Bahía Blanca. Allí, su maestro le recomendó una resina importada para que su instrumento sonara mejor. En ese momento se le ocurrió la idea que cambiaría para siempre su vida: producir en Argentina ese mismo elemento nacido del interior de los pinos.

“La idea comenzó en la primera clase con mi maestro de contrabajo que me explicó que antes de tocar siempre hay que pasar un poco de resina al arco, por lo que me alcanzó una cajita de resina de pino donde me explicó que era importada de Suecia”, recordó la chica en diálogo con Infobae.

**Manos a la obra**

“Sin resina el instrumento no suena -resalta Guillermina, develando un secreto poco conocido por el público en general-. Desde ese momento me obsesioné con conseguir un producto nacional que se pueda exportar al mundo”. Esmoris dijo que “la resina sirve para el violín, viola, contrabajo y violonchelo, para que pueda haber sonido porque sino las cuerdas patinan y generan fricciones”.

“Vuelvo a mi casa, me pongo a investigar, quería ver si había una resina Argentina para comprarla y no había porque eran todas importadas y de alto costo”, agregó, Guillermina sobre el origen de la idea.



Este año, Yumba ya vendió 3.600 latitas de resina en lo que va del 2022 (yumba.com.ar)

Corría el año 2017 y la joven, que hoy tiene 34 años, empezó a hacer pruebas calentando diferentes tipo de resinas en una lata de tomate. “No encontraba nada de información en Internet. Tuve que hacer todo en forma autodidacta con ensayo y error. Les iba pasando a los músicos del Conservatorio de Bahía Blanca mis productos para que lo prueben. Ahí me daban recomendaciones para mejorarlo. Y así, una vez me dijeron casi

todos en simultáneo 'te compro'. Y así arranqué", relató Guillermina.

Al igual que la Coca Cola, Esmoris explicó que su fórmula es secreta. Todo el proceso duró un año, durante el 2017. El único dato que revela la emprendedora de su producto es la cera de abeja que le agrega a la resina de pino. "Me di cuenta que en esta industria nadie revela sus secretos. **Y nosotros desde Yumba mantenemos también la confidencialidad**", explicó **Esmeris**.

"Después de mucho trabajo y estar conforme decidí lanzar Yumba al mercado, que es por el maestro **Oswaldo Pugliese** y porque es el hit de la década de los 40, de oro del tango y el florecimiento de la industria nacional, por lo que quería que todo eso converja y me interesaba mucho aparecer con esa marca", reconstruyó Guillermina.



Las resinas creadas por Guillermina Esmoris llegaron hasta Moscú tras el parate de la pandemia (yumba.com.ar)

### **De Argentina al mundo**

**“La primera inversión la hizo mi mamá y con eso pude empezar y llegar al primer producto final terminado, pero después vi que había demanda en el país y empecé a soñar con exportar, por lo**

que me postulé al Fondo Semilla que es del Ministerio de Desarrollo Productivo”, comentó la joven bahiense.

“Es la resina que proviene del pino donde se le hace un proceso industrial, se separa lo sólido de lo líquido y en el caso de lo sólido queda como una piedra, que se llama colofonia y es lo que uso para mezclarlo con cera de abejas y otros ingredientes”, relató Esmoris.

**La resina para los productos de Yumba** llegan desde la cooperativa agroforestal de Ituzaingó, Corrientes, llamada Oberá. “Los árboles están en una zona rodeada de ríos que hace para mí que la materia prima sea muy especial”. Antes de elegir la materia prima, Guillermina probó resinas de todo el país hasta llegar al producto que le diera el mejor rendimiento.



La materia prima para los productos de Yumba llegan desde Corrientes ([yumba.com.ar](http://yumba.com.ar))

**“Yumba tiene cinco años, dos son en pandemia, por lo que me afectó muchísimo -dijo Esmoris-. La industria de la música se vio muy afectada. El parate durante el 2020 y 2021 fue total”.**

Ahora, este año ya llevan **vendidas al mundo 3.600 resinas**. “Se dio un pico mayor a los años anteriores de la pandemia de coronavirus”, se entusiasmó la emprendedora.

Para cubrir la demanda creciente, Esmoris no se queda quieta. Por eso, la empresa firmó un acuerdo de producción con una

cooperativa de Villa Lugano llamada Maleza. Esta empresa emplea a 46 mujeres y ya comercializan productos de estética. “Con nuestra capacitación, las chicas de Maleza tienen la capacidad para producir las resinas de Yumba con nuestra supervisión”, explicó Guillermina. Además, para el año que viene Yumba planea extender su acuerdo con el laboratorio de Lugano para crear en conjunto una línea de productos de “cosmética para instrumentos”.

En la actualidad Yumba exporta sus productos a **más de 20 países como Estados Unidos, Taiwán, Canadá, Noruega, Austria y hasta Australia, entre otros destinos**. Este año, además, lograron ingresar con sus latitas de resina a México, Brasil y Chile.

Fuente: Infobae