

“NOS COSTÓ MUCHO LO QUE LOGRAMOS Y NO ESTAMOS DISPUESTOS A DEJARLO CAER”

Orlando Dal Pozzo

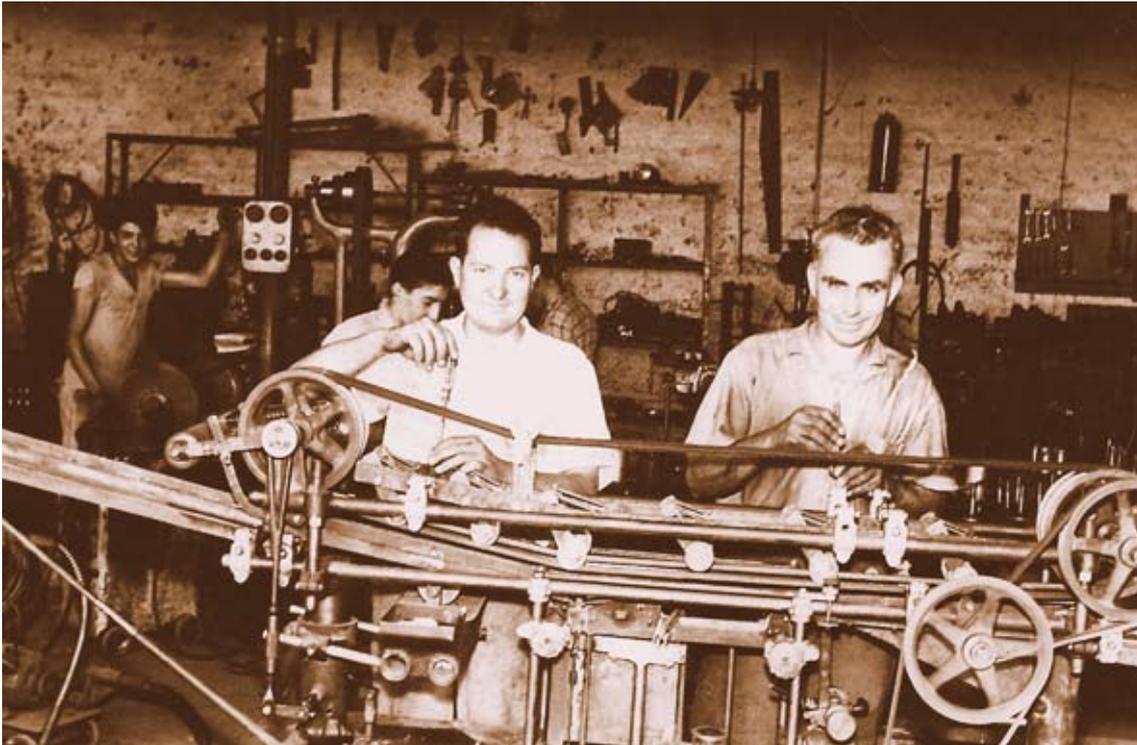
Los orígenes

Mi historia empieza en la región de la ciudad italiana de Verona, cuando un campesino llamado Ángel Dal Pozzo decidió hacer la América. Eligió la provincia brasileña del Matto Grosso. Pero la vida allí acabó siendo aún más dura que la que había dejado en el viejo mundo. Tras regresar a Italia, mi abuelo Ángel decidió darse una nueva oportunidad en América. Esta vez, el destino elegido fue la Argentina.

Así fue como, en 1929, mi padre, Atilio, nació en la ciudad de Mendoza, donde mi abuelo se había radicado. Convertido en contratista rural, gestionaba



Mi padre, Atilio Dal Pozzo, junto a un despalillador.



una finca de uvas. Mi padre trabajó en el viñedo hasta que, a los doce años, emergió su vocación. Dijo “basta” a la agricultura, y encaró una carrera en la metalurgia.

Los comienzos en la metalurgia

Mi padre consiguió su primer trabajo metalúrgico como aprendiz en una fábrica mendocina de bombas de riego. Empezó de abajo y fue aprendiendo. Años después, pasó a Cándor, una metalúrgica muy importante del rubro alimenticio, donde se fabricaban máquinas para la industria de las conservas.

Cándor fue un semillero de la metalmecánica mendocina. Allí hicieron sus primeras armas muchos de quienes más adelante forjarían la historia metalúrgica de la región. Mi padre fue uno de ellos. Tras una experiencia de muchos años en Cándor, en 1964, con unos compañeros fundó una sociedad para producir lavarropas. Al poco tiempo, cambiaron de rubro, y empezaron a fabricar maquinaria para empresas de conservas.

¿Cómo llamar a la empresa? No se les ocurría ningún nombre. De pronto, uno de los socios dijo: “Yo llegué a la Argentina en un barco llamado *Albión*”. A los demás les gustó. Así nació Albión S.A. Con el tiempo, los demás socios fueron abandonando el proyecto para abrir sus propios talleres. En el ‘66, mi padre quedó como único propietario de la compañía.



La segunda generación

Nací en 1967 en Mendoza, metalúrgico de pura cepa. Mi padre iba al taller y me llevaba en mi cochecito de bebé. Ya más crecido, comencé a ayudar haciendo agujeritos con roscas. Mi madre, Emma, hija de inmigrantes italianos de Parma, era muy laboriosa. Mientras mi padre trabajaba en su proyecto metalúrgico, ella atendía una mercería.

En aquellos tiempos, Albión fabricaba máquinas para las grandes empresas productoras de conservas de la zona, como Noel y La Campagnola. Mi infancia transcurrió entre los vaivenes de la economía nacional, alternando momentos muy buenos, con otros no tanto. En las mejores épocas, mi padre llegó a tener sesenta empleados.

Él me transmitió una cultura de trabajo inquebrantable. Recién conocí la palabra “vacaciones” cuando entré a estudiar ingeniería en la universidad. Antes, todo era trabajo.

Es que construir máquinas es una actividad que demanda mucha cabeza. No es un proceso donde uno presiona un botón, y la producción se desarrolla automáticamente. Se requiere pensamiento y experimentación. Por eso, mi



padre nunca quería alejarse demasiado de la fábrica. Cada peso que ganaba lo volvía a invertir en nuevas maquinarias.

Las crisis

Albi3n fue atravesando por momentos buenos y malos al comp3s de la trayectoria, muchas veces err3tica, de la econom3a argentina. La 3poca de Mart3nez de Hoz fue muy dif3cil. Tamb3n la hiperinflaci3n del gobierno de Alfons3n, cuando era m3s rentable colocar dinero en un plazo fijo que en m3quinas para la producci3n. En aquella 3poca, se destruy3 gran parte de la metalurgia mendocina.

Pero aquello no se compara con lo que fue el 2001. Desde el '99 en adelante, las ventas se estancaron. Y lo que vend3bamos, no siempre lo cobr3bamos. Nuestro banco nos suspendi3 la l3nea de cr3dito de un d3a para otro, y ni siquiera ten3bamos dinero para comprar materiales. Apenas si nos alcanzaba para pagar los salarios de nuestros quince empleados.

En los primeros d3as de 2002, estuve a punto de cerrar la empresa. No ve3a futuro. Pero, cuando todo parec3a perdido, la situaci3n dio un giro radical.



Un crecimiento vertiginoso

La devaluación abrió la exportación y nos dio oxígeno. En cuestión de meses, pasamos de estar al borde de la quiebra a planificar la construcción de una nueva planta por la gran demanda esperada. En diciembre de 2002, empezé la construcción de una nave de 1.500 metros cubiertos, a los que más adelante agregamos otros 1.500.

Tardamos cinco años en terminarla, porque financiamos todo con capital propio. Las crisis nos enseñaron a ser cautelosos, y a no dar pasos demasiado largos.

Gracias a la competitividad que nos dio la devaluación, pudimos empezar a exportar. Con el tiempo, por la inflación, fuimos perdiendo esa ventaja. Pero nos siguieron comprando, porque nuestras máquinas tienen buena tecnología y excelente calidad.

Esa es la mejor publicidad: un equipo que funcione bien. Al final, el precio no es la variable clave, al menos en nuestro rubro, donde fabricamos máquinas a medida. Hacer equipos baratos sacrificando calidad no sólo es faltar el respeto al cliente. También es un mal negocio, porque no brinda continuidad a la compañía y no permite planificar un futuro.

Los industriales argentinos debemos entender que no vivimos solos. Nadie puede sobrevivir a expensas del otro. Este es el espíritu que debe guiar todas nuestras relaciones. Para prosperar en esta gran empresa conjunta, no debemos asfixiar a nuestros proveedores ni ser asfixiados por los clientes. Esto se ve muy claro en nuestro sector. Cuando hay confianza y relaciones de largo plazo, podemos hacer máquinas más adaptadas a las necesidades del comprador. Es una ecuación donde todos ganamos.

Albión, hoy

Hoy, con una treintena de empleados, Albión produce una amplia gama de líneas y equipos para el acondicionamiento de la gran mayoría de frutas y hortalizas en fresco, deshidratados e industrializados. En los últimos años, el negocio de las frutas secas ha tomado un gran impulso. Así que también hemos incursionado en el montaje de líneas para nueces y ciruelas.

Nosotros fabricamos la línea completa, desde que la ciruela entra fresca hasta que sale en el envase, que va directo a la exportación. La línea abarca el deshidratado, la calibración por tamaño, el descarozado, y demás procesos. Son máquinas complejas. Por eso, tenemos un departamento de ingeniería encargado del diseño de cada línea a pedido del cliente.

Actualmente, tenemos como compradores a grandes alimenticias de Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador, Brasil, Turquía, Irán, la India, Afganistán, y los Estados Unidos. En 2010, el ochenta por ciento de nuestra producción fue para el mercado externo.

El legado

Con el tiempo, mi padre fue delegando el manejo de Albión en mi hermana Adriana y en mí. Ella, que es contadora, se ocupa de los asuntos administrativos. Yo estoy en ventas y producción. Mi papá nos enseñó mucho. Pero también tuvo la gran virtud de dejarnos hacer nuestra experiencia.





Conocí a mi mujer, Cecilia, porque ella vivía a la vuelta del taller. Tuvimos tres hijos: Florencia, Danila y Leonardo. Ojalá algún día puedan seguir con esta historia. Pero sólo si ellos quieren. Saben que es una vida de mucho sacrificio.

Mi padre falleció el diez de mayo de 2012. Nos legó, a mi hermana y a mí, una empresa y una inquebrantable cultura de trabajo. Me apena ver que esta pasión por hacer es un valor que se ha degradado. Lo vemos con frecuencia cuando seleccionamos personal. La pérdida de esta cultura será un problema muy grave para el desarrollo de la industria nacional en el futuro.

Sin esta cultura, Albión ya no existiría. Todos hemos puesto muchísimo empeño en salir adelante. Muchas veces hemos trabajado sábados y domingos. Pasamos más tiempo con nuestros obreros que con nuestros hijos. Y eso es lo que, en última instancia, nos ha permitido subsistir tantos años. Es saber que nos costó mucho lo que logramos y que no estamos dispuestos a dejarlo caer. Por eso, cuando llega una crisis, la peleamos hasta el final.