

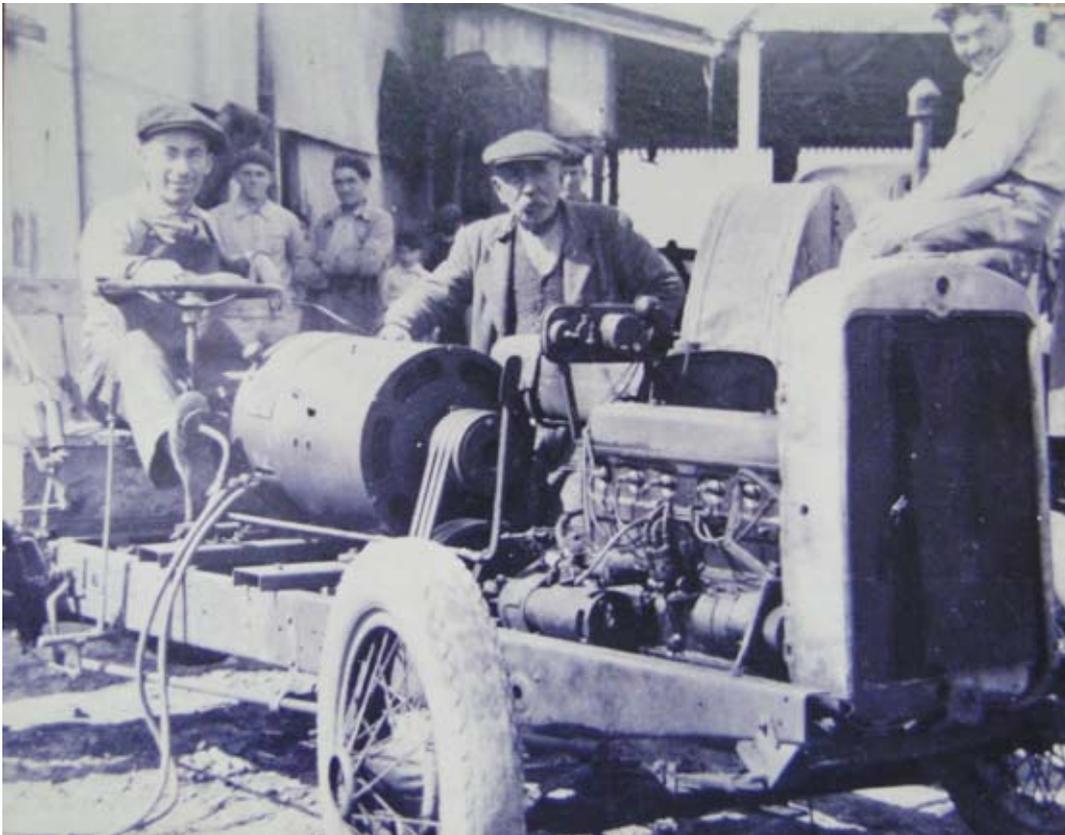
“ESTA ES UNA HISTORIA DE EVOLUCIÓN CONTINUA”

Alberto José Bartoli

Los orígenes

Dino Bartoli llegó de Italia cuando tenía sólo un año, en 1909. Hijo de agricultores, su vida parecía predestinada a trabajar la tierra. Pero a él le gustaban los fierros. A mediados de la década del '20, se radicó en la localidad entrerriana de María Grande, a ochenta kilómetros de Paraná, donde montó un taller mecánico. Reparaba armas, relojes, máquinas agrícolas, lo que le pidieran en cada oportunidad.

En el '39, tuvo la visión de incorporar una máquina de soldar eléctrica, la primera que hubo en toda la provincia de Entre Ríos. Aquella máquina hizo que la empresa cobrara importancia en el sector metalúrgico provincial. Su foto quedó como el emblema de la compañía.



La primera soldadora eléctrica, emblema de Industrias Metalúrgicas Dino Bartoli e Hijos.



Alberto Bartoli. 1955.

Mi padre se casó con Clorinda, con quien tuvo cuatro hijos, tres varones y una mujer. Yo fui el menor de los varones, y llegué al mundo el tres de abril del '50. Toda mi vida transcurrió en María Grande. Aprendí a caminar en el taller y cursé mis estudios en el pueblo. Pero aquello no era lo mío. Nunca me gustó leer ni escribir. Soy un hombre práctico. Mi forma de aprender es escuchando a la gente.

Fui creciendo a medida que también lo hacía la empresa. En los '60, ya no se dedicaba únicamente a las reparaciones. También había empezado a fabricar algunos productos, como tanques para combustible y agua, y algunas maquinarias a pedido del cliente. Uno tras otro, los hijos nos fuimos incorporando al negocio. Yo fui el último, aproximadamente en el '65. Así quedó constituida Industrias Metalúrgicas Dino Bartoli e Hijos S.R.L.

Los primeros tiempos en la metalurgia

Si bien era hijo del dueño, en la fábrica yo era uno más. Me hice de abajo, como obrero, codo a codo con los demás operarios. Se trabajaba en un ambiente muy familiar, muy propio de un pequeño pueblo.

Nuestra especialidad, en ese entonces, era la construcción de tinglados y galpones de hierro redondo reticulado. También hacíamos algunas máquinas para la avicultura. No necesitábamos salir a vender. Los clientes nos buscaban porque mi padre era una persona conocida en toda la provincia.

Cuando Dino se retiró, en el '75, quedamos a cargo uno de mis hermanos y yo. El tercero ya había tomado otro camino como empresario agrícola. Los dos manejamos la empresa hasta que mi hermano murió, en el '91, y yo quedé como único responsable del negocio.

Artisanos a gran escala

A lo largo de toda la década del '80 y '90, nuestro negocio fue la producción de artículos especiales de grandes dimensiones. Los clientes nos encargaban la



Alberto Bartoli, trabajando después de clases, haciendo puertas para jaulas de gallinas. 1961.

producción de fábricas enteras de aceite o de asfalto, por ejemplo. Y nosotros las hacíamos. Esto involucraba trabajar con tecnologías muy sofisticadas y tener la inventiva para resolver los problemas propios de proyectos de semejante envergadura.

Los clientes sabían que nosotros siempre salíamos airosos de los desafíos más difíciles. Y por eso nos buscaban. Éramos unos artesanos a gran escala. ¡Hasta llegamos a hacer tanques especiales para uranio, bajo la supervisión de la Comisión Nacional de Energía Atómica!

Lo más curioso, sin embargo, fue cuando un cliente nos encargó una barcaza. Nosotros no teníamos idea de eso. ¿A quién se le podía ocurrir encargar un barco a una fábrica a setenta kilómetros del río? Pero no íbamos a acobardarnos.

Así que les dijimos: *“Ustedes consigan a un ingeniero naval, y nosotros les hacemos el barco”*. Lo consiguieron y empezamos la producción en el fondo del taller, en la medida en que nos lo permitían los tiempos de los otros proyectos que teníamos entre manos.

Un día llegó otro ingeniero naval y nos dijo: *“Lo están haciendo mal. ¡Están haciendo un barco de chapa con el diseño de un barco de madera!”*. Tuvimos que desarmarlo y empezar de nuevo. Pero lo logramos, teníamos en nuestro haber un nuevo desafío superado, un barco de cuarenta metros. A medida que avanzábamos con la construcción, la gente que visitaba el taller me preguntaba cómo lo íbamos a llevar al río. Y yo les contestaba: *“Primero, tengo que saber cómo lo vamos a construir. Después, veremos cómo trasladarlo”*.

Un momento crítico y una nueva estrategia

Hacia finales de los '90, pasamos tiempos muy difíciles. Habíamos crecido mucho y costaba conseguir trabajos para sostener nuestra estructura. Hacia el año 2000, la situación se volvió crítica. Todos los proyectos estaban paralizados y no teníamos cómo pagar los sueldos de nuestros cincuenta empleados. Ya estaba prácticamente decidido un recorte de la mitad del personal.

En aquel momento, el obispo de Paraná me convocó a una reunión con otros empresarios, para debatir soluciones que evitaran que la gente se quedara sin trabajo. El obispo me dijo: *“No se olvide que por cada persona a la que usted siga dando empleo, hay una familia que come”*. Aquello era muy cierto. Sobre todo, en un pueblo de apenas ocho mil habitantes como María Grande. Veinticinco despidos podían ser una catástrofe social.

Las palabras del obispo me hicieron reflexionar. Y recordé algo que siempre había pensado. En Entre Ríos producíamos soja. Luego, había que llevarla a Rosario para que la procesaran. Y finalmente había que traerla de nuevo a Entre Ríos en forma de pellets de alimento balanceado para la avicultura.

En aquellos tiempos, me había llegado la noticia de que en los Estados Unidos se había desarrollado un método para procesar pequeños volúmenes de soja por medio de una extrusora. Así que me propuse empezar a fabricar esas máquinas y venderlas en la Argentina. Estuvimos un año entero experimentando en el taller con esta nueva tecnología, en medio de una situación financiera agobiante. Un año desarrollando una máquina que no sabíamos si iba a funcionar...

Una explosión de crecimiento

La apuesta rindió sus frutos. Más de lo que imaginábamos. Jamás hubiéramos sospechado que había un mercado tan amplio para aquellos equipos. Hubo una explosión de demanda. Muchas máquinas fueron vendidas a fábricas de alimento balanceado y productores de pollo, pero también a agricultores de mediana escala.

En lugar de vender la soja en grano, esta máquina les permite procesarla ellos mismos y obtener una mayor rentabilidad. Prácticamente se pagan solas. Empezamos produciendo dos líneas por año. Hoy hacemos dos líneas por mes y perdemos de vender un 40 por ciento, porque no nos alcanza la capacidad.



Alberto, Juana, Corina, Ezequiel y Luisina. En brazos de Alberto, su nieto Dino, primer representante de la cuarta generación.

Industrias Metalúrgicas Dino Bartoli e Hijos, hoy

Actualmente, tenemos casi noventa empleados en nuestra fábrica de 2.700 metros, dentro de un predio de cinco hectáreas. Además, hay otros cuarenta trabajando para nosotros en pequeños talleres dispersos por el pueblo. Un diez por ciento de la economía de María Grande depende de nosotros, directa o indirectamente. Esto es una responsabilidad muy grande.

Después de mucho buscar, alcancé un viejo anhelo: un producto propio exitoso. Siempre fui de correr riesgos. Me fui golpeando varias veces con muchos productos que fracasaron hasta que acertamos con éste. Hoy, el 80 por ciento de nuestra producción son las líneas de procesamiento de soja. El resto, son trabajos que hacemos para nuestros clientes de siempre. Si bien son menos rentables, no puedo dejarlos de lado de un día para otro.

Siempre nos hemos conducido con muchísimo respeto hacia todos. Eso dio sus frutos. En toda nuestra historia, jamás hemos sufrido un paro de nuestros empleados. Trabajamos con gente del pueblo, con la que entablamos



relaciones de confianza. En Industrias Metalúrgicas Dino Bartoli e Hijos, tienen la oportunidad de aprender, de crecer, y de aportar sus ideas para mejorar la producción.

El legado

La fábrica actual es ocho veces más grande de la que mi padre nos entregó. Ahora está empezando a involucrarse la tercera generación de los Bartoli. Con mi mujer, tenemos tres hijos: Corina, Ezequiel y Luisina.

Los dos últimos trabajan en la fábrica. Pero la mayor, Corina, también está vinculada a la industria metalúrgica. Ella trabaja en ADIMRA. Con Ezequiel, forman parte de ADIMRA Joven. Eso les permite estar en contacto con muchos otros jóvenes del sector y buscar soluciones comunes a problemas compartidos. Esa es una de las grandes lecciones que yo mismo pude extraer de mis años de participación en gremialismo empresario, tanto en ADIMRA como en la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Entre Ríos (ADIMER). Todos enfrentamos problemas similares y podemos unirnos para combatirlos.

Es difícil hacer industria en la Argentina, con tantas fluctuaciones en el contexto económico. Pero tampoco hay que descargar todas las culpas sobre el país. Las empresas fracasan por problemas internos. Cuando yo era chico, le pedía a mi padre que me llevara a Paraná, a ver los grandes talleres. Eran empresas bastante más grandes que la nuestra. Muchos de ellos quebraron. Se quedaron en el tiempo, y un día se dieron cuenta de que sus máquinas no eran más que chatarra. Cuando quisieron reaccionar ya era demasiado tarde.

Si nuestra empresa ha seguido con vida después de más de ocho décadas, es porque siempre buscamos nuevos desafíos. Gracias a los problemas que se nos pusieron en el camino y nuestra vocación por superarlos, la empresa fue evolucionando. Mientras pueda voy a seguir trabajando. No me siento cansado. Esta es la historia de una evolución continua. Y yo quiero seguir evolucionando.