

“SOÑADOR, APASIONADO Y LUCHADOR”

Luis Dadomo
Metalfor S.A.

Los orígenes

Nací un tres de julio de 1954 en El Fortín, un pueblo de mil habitantes de la Provincia de Córdoba. Soy el hijo del medio de Italia y Florencio, hijos de inmigrantes italianos. Tengo dos hermanas.

Huérfano a los diez años, mi padre fue criado por sus hermanos. Trabajando de peón rural y con gran esfuerzo, llegó a tener un campo propio de 200 hectáreas. Yo fui educado en esa cultura de trabajo.

Como era habitual en aquel entonces en el campo, los hijos empezaban a compartir y a ayudar apenas podían caminar. De muy chico, con las manos agrietadas por el frío, yo ya colaboraba en todas las tareas rurales.

Era una vida de esfuerzos. Nos levantábamos a las cinco de la mañana. A caballo, en bicicleta o en sulqui, recorría los ocho kilómetros que me separaban de la escuela del pueblo. Con mi yegua “Pampita” corría carreras con mis compañeros. Casi nunca perdía. Fueron lindas épocas, en que se cultivaban los valores.

La escuela no me gustaba. Me aburría. En aquella época, empecé a adquirir el gusto por los fierros. Mi padre me enseñó las primeras técnicas metalúrgicas cementando rejas e hilerando trigo y alfalfa. Él había aprendido reparando sus



El Rastrojero en que remolcaba mis equipos en los primeros tiempos de Metalfor.

propios equipos. Y yo lo ayudaba en la herrería con la fragua, en la preparación y reparación de los carros y de los tres arados de tracción a sangre. Jamás olvidaré la fuerza de nuestros ocho percherones.

Si bien éramos una familia unida, también teníamos nuestros conflictos. Mi padre era un hombre honesto y trabajador, pero a medida que fui creciendo se fueron haciendo evidentes las diferencias de criterio para manejar el campo de la familia. Trabajábamos mucho y ganábamos poco. Todo era nuestro. Pero lo producido lo manejaban otros. Y era básico cumplir con la palabra.

Así que un mediodía, cuando no tenía aún dieciséis años, decidí abandonar el campo. Me fui a pie y en alpargatas. Quería emprender mi propio camino.

Los comienzos en la industria

Tras abandonar el campo, me mudé a una pensión en El Fortín, donde me desempeñé en diversos trabajos. Desfloré girasol en una estancia y fui camionero dos días. Después, con una soldadora prestada, puse un taller de herrería en el patio de la casa de mi hermana Adela y mi cuñado Ricardo. Allí empecé a hacer reparaciones de equipos agrícolas.

De a poco, fue madurando la idea de que yo mismo podía fabricar algunas máquinas. *“En el futuro, el mundo crecerá, y necesitará alimentos. La producción se va a multiplicar”*, pensaba. *“Tengo que fabricar algo para el campo, que me apasione y contribuya con la gente de mi pueblo”*.



El primer pulverizador de Metalfor, un equipo de arrastre de 600 litros.

A los diecinueve años, hice mi primera pulverizadora. La enganché a un Peugeot 403 y la llevé al campo de mis padres para probarla. Pero, en el apuro, la cadena se soltó. El equipo volcó y se rompió en pedazos. Tuve que volver a

armarlo casi desde cero. Me llevó un año y medio de trabajo. Finalmente, lo vendí a la familia Pochettino, productores de la zona.

Con un Rastrojero prestado, recorría los caminos de barro buscando materiales y mostrando mis pulverizadoras con una foto en blanco y negro de 7 x 8 cm. Cuando salía de viaje, dormía en el vehículo. Mi principal problema era explicar dónde quedaba El Fortín. Mi pueblo ni siquiera figuraba en los mapas. Por eso, nadie me creía que tenía una fábrica. “*Estás loco*”, me decían. “*Volvé al campo de tu padre*”. Y yo era cada día más feliz.

Cuando teníamos la planta en El Fortín, salíamos entre el barro a buscar materiales o a llevar nuestro stand a La Rural de Buenos Aires.



Así nacía Metalfor, marca que refleja la síntesis de Metalúrgica Fortín. Mi visión era construir una industria en un pueblo sin rutas ni teléfonos. Los jóvenes emigraban para estudiar y ninguno regresaba. Eso me dolía. Yo quería cambiar la situación.

El crecimiento

A los veinte años, concretadas las primeras ventas, saqué un crédito para comprar una soldadora. Me sorprendió una crisis y al año siguiente tuve que vender todo para pagar las deudas. Pero no me preocupaba. Era joven, no tenía horarios, me divertía mucho trabajando y mantenía la credibilidad. Cumplir con la palabra era y será siempre la llave para volver a empezar tras un negocio fallido.

Además, tuve la ayuda de mis padres. Ellos compraron una casa con un galpón de 10 x 8 metros y me la prestaron. Fue mi primer techo y mi primer galpón. Al comienzo, hacía trabajos a pedido. Los productores me decían lo que necesitaban y yo se los fabricaba o reformaba. Después, nos mudamos a un galpón de 10 x 20 m., donde ya éramos unos ocho colaboradores.

En 1983, lanzamos el modelo FM 2000, la primera pulverizadora autopropulsada. La hicimos a pedido de tres ingenieros recién recibidos. Un día, mientras ellos visitaban la fábrica, los convencí con un dibujo que hice en el momento. Plasmaba una idea que tenía en mente hacía años. Fue un éxito enorme.

Así, nos fuimos convirtiendo en referentes en nuestro rubro, a medida que presentábamos nuestros productos en distintas exposiciones, como La Rural de Buenos Aires.



El modelo FM 2000, nuestra primera pulverizadora autopropulsada.

En 1984, nos mudamos a un galpón del ferrocarril de 1000 m². Ya tenía un equipo de 25 colaboradores, una cifra considerable para un pueblo de apenas mil habitantes, sin teléfono, sin ruta, con inundaciones y sin colegio secundario. Tuve que comprar un teléfono inalámbrico. Lo instalé para la fábrica y para que lo usara todo el pueblo. ¡Finalmente estábamos comunicados!

A medida que seguía creciendo, todo indicaba que debía mudarme a una comunidad más grande, con acceso a recursos humanos, materia prima e infraestructura. Con los proveedores tan lejos, los costos se hacían difíciles de manejar. Pero yo me resistía y seguía apostando por El Fortín.

Llegó un momento, sin embargo, en que tuve que ceder. Era cuestión de elegir entre trasladarnos o morir. Fue muy duro abandonar el pueblo. En el '91, compré un galpón a 120 kilómetros sobre la ruta 9, en la localidad de Marcos Juárez. En febrero del '92, nos mudamos allí con veinte colaboradores. La mudanza marcaba una nueva etapa en la historia de Metalfor.

Nuestra fábrica de Marcos Juárez y su gente.



Expansión internacional

A lo largo de los '90, seguimos innovando. Lanzamos nuevas líneas de pulverizadores y varios productos más.

En el '98, lanzamos una red de comercialización nacional, con 25 locales propios y móviles de servicio que recorren el país atendiendo a nuestros clientes.

En aquel tiempo, la recesión de la Argentina empezó a complicar seriamente nuestras actividades. Las ventas se paralizaron y me encontré con que debía achicar drásticamente la empresa. Pero tomé otra decisión. En lugar de achicarnos, decidí que era hora de crecer y salir al mundo.

Así, en 1999, surgió el proyecto de Metalfor do Brasil. Llevamos unas máquinas y las mostramos. El brasileño defiende mucho su industria. Para poder vender en su mercado, teníamos que producir allá.



Frente de nuestra planta de Brasil.

En septiembre de 2001, cuando la Argentina atravesaba una situación desesperante, nosotros estábamos inaugurando nuestra planta de Brasil, en la ciudad de Ponta Grossa, cerca de Curitiba. Allí, operamos como una empresa ciento por ciento brasileña, con 100 colaboradores y 55 distribuidores.

Metalfor, hoy

La devaluación de 2002 abrió un nuevo escenario para la producción nacional. La reactivación económica y el auge del campo trajeron tiempos de bonanza para la industria de la maquinaria agrícola.

En 2003, compramos una fábrica de cosechadoras a una multinacional cerrada (ex Araus) en la localidad cordobesa de Noetinger y volvimos a ponerla en funcionamiento. Allí trasladamos toda nuestra producción de equipos de arrastre, frutales y agro partes.

En 2006, presentamos la primera cosechadora Metalfor Araus convencional, un modelo de tractores de 100/110 y 145 hp, de simple y doble tracción. En 2009, lanzamos la cosechadora Axial 1475, la primera cosechadora axial fabricada en Latinoamérica.



Vista aérea de nuestra planta de Noetinger.



Primera cosechadora axial fabricada en Argentina y América Latina.

Actualmente, Metalfor posee tres plantas de producción. La fábrica de Marcos Juárez tiene 12.000 m² cubiertos. La de Noetinger, 15.000 m². La de Brasil, 6.000 m².

En Argentina, damos trabajo a unas 550 personas. En Brasil, a 100.



El pulverizador de arrastre Futur 4000.



Múltiple 3200, serie especial.

Fabricamos distintos modelos de pulverizadoras, cosechadoras, máquinas de arrastre y equipos varios para la producción frutihortícola. Tenemos 25 locales comerciales propios y más de 100 vehículos en la calle, además también una flota de camiones que entrega la máquina directamente al campo del productor, previo curso de capacitación al usuario, en Argentina y en el mundo. Producimos y vendemos más de 1200 máquinas nuevas por año.

Un elemento central de nuestra empresa es su capacidad de innovación. Estamos altamente capacitados, lo que nos permite brindar a los clientes equipos de calidad. Esto nos permitió que sean valorados más allá de las fronteras. Exportamos a Ucrania, Rusia, Kazajstán y Angola, además de toda América Latina. Es muy emocionante viajar por el mundo y ver nuestras máquinas produciendo alimentos. También viajamos continuamente y exponemos en las exposiciones más importantes del rubro; en Hannover, Bolonia, Rusia, Ucrania, entre otras.



Nuestro tractor DTA 2000.



La fertilizadora y pulverizadora autopropulsada 7050 7040.

Desde hace más de 30 años somos socios de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA), donde actualmente ocupo la vicepresidencia segunda. También soy vicepresidente de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de la Provincia de Córdoba (AFAMAC). En todas estas instituciones intento aportar desde mi experiencia. No me interesan los cargos. Me interesa el trabajo de equipo y ser expeditivo.

El legado

Tengo cuatro hijos y un nieto. Dos de ellos están conmigo en la fábrica.

No me preocupa la sucesión. Me gustaría que mis hijos pudieran seguir con este proyecto. Pero también quiero que elijan el camino que los haga felices. Y si no pasa por Metalfor, que así sea. La continuidad de la empresa puede venir de un grupo de profesionales que no pertenezcan a la familia.

Cuando miro hacia atrás siento satisfacción y tranquilidad, paz interior. Pero no pienso en el retiro. Soy un luchador apasionado y me retiraré el día que Dios me llame a su lado. Me siento una persona realizada y agradecida a la vida. De la nada, construí una compañía que da trabajo a 650 familias directas y más de 2000 indirectas. En Argentina, no hay muchas del tamaño de Metalfor y es un desafío muy grande conducir una empresa en nuestro país, y más en el interior.

No me olvido de mis orígenes, ni de mi gente. Cuando nos mudamos a Marcos Juárez, donamos la casa de El Fortín, donde nacimos y vivimos desde mis abuelos hasta mis hijos, para que se construyeran seis aulas de la primera escuela



Colegio Agrotécnico IPEM
235. El Fortín, Córdoba.

secundaria agrotécnica del pueblo. Allí, hoy estudian más de 200 alumnos. En mi casa, siempre habrá vida.

Más allá del éxito que haya podido tener en el plano laboral, soy el mismo de siempre. En la empresa, me llaman Luisito. Siempre trato de igual a igual a todos. Vivo como toda persona normal, simple, en todo aspecto. Uso el mismo coche que para el trabajo y me hospedo en el mismo hotel que mis colaboradores.

Tengo una fe enorme en el país. Argentina tiene un potencial enorme. Tenemos Premios Nobel, un Papa, la mejor tierra, la mejor carne, buenos vinos, hermosas mujeres, y gente linda e inteligente. Nuestras máquinas llevan tecnología desarrollada íntegramente en la Argentina.



Luis Dadomo.

Nuestro país puede producir alimentos para 400 millones de habitantes en un mundo que cada vez demandará más alimentos. No puede haber pobreza aquí, ni hambre, falta de educación, salud y paz. Para esto, debemos unificar rumbos claves, cambiar el fanatismo individual por el diálogo, y acordar con todos los argentinos. Nadie puede solo, será juntos o no será nada.

Cuando era chico, las manos me sangraban por el frío. Ahora, mis máquinas producen alimentos en todo el planeta. Conocí el mundo, cultivé amigos, aprendí y sufrí. De esto también aprendí.

Son imágenes que ilustran el camino que recorrí en mis 43 años de empresa. Del pasado al presente, de un sueño a esta realidad, de la niñez a una madurez que me permite observar lo que construí con tanto esfuerzo con orgullo, con gente que siempre estuvo, con pasión, verdad y mucha convicción.

*Una fuente alejo!
de corazón.
Luis*