

“LA PROSPERIDAD DE NUESTRA EMPRESA SE CONSTRUYÓ SOBRE UNA CONFIANZA ABSOLUTA”

Marcelo Valfiorani

Los orígenes

Esta historia comienza en la década de 1920, cuando mi abuelo Julio llegó de la región italiana de Parma y consiguió trabajo como cocinero en el ferrocarril. Así recorrió la Argentina, hasta que un día decidió radicarse con su familia en Lincoln, Provincia de Buenos Aires.

En Lincoln nació mi padre, Néstor Rubén Valfiorani. Mi madre, Esther María Barbero, también era de allí. Provenía, como él, de una familia de origen italiano. Yo llegué al mundo el 14 de junio de 1958, como único hijo del matrimonio.

Mi juventud transcurrió en Lincoln. Luego, me mudé a La Plata a estudiar ingeniería mecánica y electricista. Tras graduarme en el '81, trabajé algunos años en los ferrocarriles y luego regresé a mi ciudad. Conseguí un puesto en Margaria, la fábrica de secadoras de granos del grupo Agrometal.

Allí estuve nueve años, hasta 1992. Tras retirarme de la empresa, trabajé un tiempo en la cadena de pinturerías de mi padre. En 1994, con Marcelo Lombardo, un ingeniero mecánico amigo de Lincoln, decidimos encarar un proyecto conjunto.

Nacido el 28 de septiembre de 1958, él también es descendiente de italianos. Sus abuelos llegaron de la región de Leon Forte, Sicilia.

Juntos, nos lanzamos a una aventura industrial.

Una aventura en la industria

Nuestra empresa, Ingeniería MEGA, significa Mecánica, Electricidad y Gas. La actividad inicial fue la realización de instalaciones eléctricas y de gas para industrias y plantas de silos. Arrancamos en una oficina minúscula en el entrepiso



Secadoras MEGA TC 80,
instaladas en la Argentina.

de una pinturería de mi padre. No necesitábamos más, porque hacíamos los trabajos en la planta del cliente.

A poco de empezar, la fortuna se puso de nuestro lado. Por un súbito aumento del precio del gasoil, que pasó de 28 a 40 centavos, muchas empresas empezaron a reemplazar quemadores de gasoil por equipos a gas en sus secadores. Esto generó una importante demanda de nuestros servicios.

A los pocos años, ya teníamos un equipo de 12 empleados y tres camionetas. Atendíamos toda la región de Lincoln, Pehuajó, Pergamino y General Villegas. Nuestro principal cliente era YPF.

Si bien estábamos cómodos en nuestro nicho, queríamos crecer. Y empezamos a descubrir que las secadoras de granos prácticamente no habían avanzado desde la década del '70. Así que nos propusimos un ambicioso objetivo: desarrollar un nuevo tipo de secadora, un producto innovador para el mercado

Secadora MEGA
TC 480, instalada
en la Argentina.



Nuevos rumbos

La secadora que diseñamos tenía virtudes similares a las de los equipos norteamericanos y europeos que existían en el mercado, pero con un consumo muy inferior de energía por tonelada. El 80% del costo operativo de una planta de silo es el combustible. Nuestro equipo, al ahorrar un 30% de energía, permitía realizar el secado a un costo muy bajo y preservando la calidad del grano.

Instalamos nuestra primera secadora en la planta de Nidera en Bayauca, a 20 kilómetros de Lincoln. Empezó a funcionar el 24 de diciembre de 1997. Fue una apuesta muy fuerte. Los directivos nos advirtieron que sólo pagarían si estaban satisfechos con el equipo. Tuvimos que financiar nosotros mismos toda la construcción.

La máquina, que servía para secar trigo, funcionó muy bien. Luego, la adaptamos para maíz y soja.

Con mi socio, salíamos tres días por semana a la ruta. Allí donde había un silo, nos deteníamos para entregar nuestro folleto y explicar las ventajas de



Área de piezas terminadas para despacho.

nuestro producto. Así empezamos a recibir pedidos y a crecer rápidamente. En el '98, vendimos dos equipos.

Hacer negocios en una economía inestable

Fabricamos nuestras primeras máquinas en un taller de corte y plegado, que nos brindaba ese servicio. Pero, a medida que nuestro producto se volvía más popular, se hacía inviable seguir trabajando en un espacio de terceros.

En el '99, fuimos a la Municipalidad de Lincoln a solicitar que nos alquilaran unos galpones abandonados en el Parque Industrial. Nos dieron un espacio de 15 x 30 metros. Si bien era pequeño, por primera vez teníamos un lugar propio para armar las máquinas.

Ese año, salimos a buscar un crédito para equipar nuestra fábrica. La gente creía que estábamos locos. Mientras, a nuestro alrededor, las industrias cerraban, nosotros queríamos apostar a un proyecto industrial. Finalmente, conseguimos financiamiento del Banco de la Provincia de Buenos Aires, con el que compramos una guillotina, una plegadora y una punzonadora.

En el 2000, empezamos a armar la fábrica en nuestro galponcito de 450 m². Pero llegó la debacle.

En 2001, la economía estaba paralizada. Tuvimos que suspender a nuestros 40 trabajadores. Durante tres meses completos, no hubo nada que hacer en la planta.

Área de corte,
punzonado
y plegado de
la fábrica.



A esto se sumaron las dificultades de la devaluación. Un cliente nos había encargado unas máquinas importantes. Con el dinero de la seña, llegamos a comprar la chapa. A pesar de la devaluación y el súbito encarecimiento de nuestros insumos, entregamos el equipo como estaba previsto. Cumplimos con el cliente. Ese ha sido un carácter distintivo de nuestra empresa a lo largo de toda su trayectoria. La palabra empeñada se cumple.

MEGA, hoy

A partir de la segunda mitad de 2002, el panorama cambió por completo. El auge del campo y la agroindustria auguraba un futuro promisorio.

Nos pusimos metas muy ambiciosas: ser líderes en nuestra industria en el mercado interno y llegar a exportar un 50% de la producción.

En 2003, concretamos nuestra primera venta a Uruguay. Con los años, hemos superado nuestro objetivo. Llegamos a exportar el 75% de nuestra producción. Nuestras máquinas están en 33 países, como Estados Unidos, México, Venezuela, Colombia, Perú, España, Francia, Hungría, Rusia, Ucrania y Bielorrusia, entre otros.

Asistimos regularmente a ferias internacionales en Hannover, Moscú y Estados Unidos, las más importantes de nuestro rubro. Pero nuestro producto es difícil de mostrar en una feria. Es una venta técnica. Para abrir destinos de exportación, lo más efectivo es entrar con un cliente. A Rusia, por ejemplo, entramos gracias a Cargill.



Punzonadora múltiple y plegado por robot.

De aquel galponcito de apenas 450 m² de fines de los '90, hoy estamos en una planta de 8500 m² cubiertos con un equipo de 133 empleados.

Con un plantel de 30 empleados, aún mantenemos la unidad de gas. Hacemos instalaciones en redes y subestaciones para clientes grandes como Camuzzi y BAGSA. Nuestra unidad de secadoras de granos emplea a 100 personas. Tenemos 20 ingenieros.

Es que nuestra industria se basa en el conocimiento y la adaptación al cliente. Nuestros equipos no salen de la fábrica terminados. Tenemos que armarlos en la planta del cliente. Y esto requiere ingenieros para armar los proyectos y técnicos para instalar los equipos.

Hacemos máquinas de todo tamaño, que se construyen a través de la combinación de módulos. Las secadoras más pequeñas miden 3 x 7 metros. Las más grandes, 18 x 20 metros de base, por 20 metros de alto. Secan entre 700 y 800 toneladas de grano por hora.

Desde MEGA, participamos en el programa ProPymes que la Organización Techint desarrolló para fortalecer su cadena de valor. Empezamos en el 2003, ya que nuestro principal insumo es la chapa fabricada por Siderar. Este programa nos permitió acceder a capacitación, ayuda financiera y crediticia; algo muy valioso para el desarrollo de nuestra empresa.

Estamos desarrollando nuevos proyectos en el campo de la energía solar y la biomasa.

Marcelo Lomabrdo
y Marcelo
Valfiorani, socios
de MEGA.



Nuestra visión es que, de aquí a cinco años, MEGA tenga dos grandes áreas: agro y energía. Tal vez, en el largo plazo, esta última área se convierta en la más importante de la compañía.

Participación en la comunidad

Desde su comienzo, allá por la década del '90, MEGA ha experimentado un crecimiento importante. Pero desde hace unos años, ya no trabajamos al máximo de nuestra capacidad.

Es que el grano tiene poca rentabilidad en el mercado interno, por lo que los clientes no invierten. En el exterior, el atraso cambiario ha erosionado nuestra competitividad. A esto se suma la falta de financiamiento internacional. Nuestros competidores pueden dar financiamiento a sus clientes. Nosotros no, porque Argentina prácticamente no tiene acceso al crédito.

Estas son restricciones que el ambiente de negocios nos impone sobre el desarrollo de nuestra empresa. Y para influir sobre este entorno, los industriales necesitamos unirnos.

Desde 2003, participamos en el grupo Maquinaria Agrícola de Buenos Aires (MAGRIBA). Fuimos una de las empresas que participaron en la coordinación. En 2008, ingresé en la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola. Actualmente, soy su vicepresidente.

El legado

Estoy casado con Cristina Jara, con quien tenemos un hijo, que hoy estudia ingeniería. Marcelo Lombardo, mi socio, está casado con Ana Cristina Sorgato. Tiene tres hijos.

No sabemos si el futuro de nuestros hijos estará vinculado a la empresa. Nuestro deseo es que estudien y elijan el camino que prefieran. Si algún día quieren entrar en MEGA, con su formación sabrán darle mayor vuelo. Pero si quieren desarrollarse en otras áreas profesionales, que así sea.

Con mi socio, estamos muy orgullosos del camino recorrido. Lo logramos a través del trabajo de equipo.

Yo me ocupo de los temas comerciales y de administración. Él, de la producción y el desarrollo.

La prosperidad de nuestra empresa se construyó sobre una confianza absoluta. Yo siempre manejé el dinero de la empresa, y Lombardo jamás me pidió ver los estados de cuenta.

Cuando empezamos, nos propusimos ser líderes en Argentina. Lo logramos. Hoy tenemos el 60% del mercado. Después, nos propusimos exportar. También lo logramos. Nuestros equipos están en 33 países y el 60% de las secadoras que importa Uruguay son nuestras.

Ese proyecto, que empezó dos décadas atrás, hoy es la compañía más importante de Lincoln; la empresa donde todos quieren entrar, porque saben que están contenidos y con una red de protección. Hay gente que está con nosotros desde los inicios.

Estamos orgullosos de habernos convertido en una pieza importante de la industria nacional y de la vida de nuestro pueblo.