

“EL EMPRESARIADO TIENE UNA MÁXIMA RESPONSABILIDAD EN LA VIDA NACIONAL”

Alejandro Pedrosa

Los orígenes

Nací en Tandil el 5 de enero de 1948 en una familia de origen español. Mis abuelos llegaron desde la región de Almería. Mi padre, Damián, era maestro en una escuela de frontera de Neuquén y falleció en una nevada a los veintitrés años, cuando yo tenía apenas tres meses. Mi madre, Dolores, se ocupó de mi crianza como único hijo. Trabajaba como docente y supo marcarme con su actitud hacia el trabajo. Mi infancia fue humilde, aunque nunca me faltó nada.

Gracias a una beca, pude estudiar en la primaria en el colegio San José de Tandil. Después, entre el '61 y el '66, cursé la secundaria en la Escuela Nacional de Educación Técnica de la ciudad. Elegí la formación industrial por influencia de mis tíos paternos, con quienes pasaba las vacaciones de verano en Córdoba. Ellos tenían un taller de motos, y me inculcaron la pasión por los fierros. Fui abanderado y presidente de la agrupación estudiantil. Mi formación secundaria se coronó con un viaje de estudios en crucero a Brasil.

Guardo hermosos recuerdos de juventud en una ciudad activa como Tandil, de los asaltos que organizábamos en las casas de familia. Allí, en mis tiempos de estudiante, conocí a Norma, mi señora. Yo tenía dieciséis años y ella catorce. Siempre fui muy deportista. Practicaba fútbol, y hasta a llegué a jugar profesionalmente en el club Ramón Santamarina. También me destacué en el atletismo.

Los comienzos en la metalurgia

Empecé a trabajar desde muy chico, mientras cursaba los últimos años de la primaria. Mi primer trabajo fue reparar ruleros. Recorría las peluquerías de Tandil en mi bicicleta recogiendo los ruleros deteriorados, los reparaba y los devolvía. Con eso me hacía unos pesos.

Tuve mi primer trabajo industrial cuando terminaba 3º año de la secundaria. Entré en el área de ingeniería de Metalúrgica Tandil. Cuando terminé la secundaria, me mudé a Córdoba para estudiar Ingeniería Metalúrgica en la Universidad Tecnológica Nacional. Empecé en el '67, en medio de una fuerte efervescencia estudiantil. Viví desde adentro el Cordobazo, desde una posición de gran involucramiento.

Mientras estudiaba, comencé a trabajar en LOFRAH, la fundición más importante de Córdoba. Empecé en el área de ingeniería y me retiré después de siete años, ya graduado de la facultad, como responsable de tecnología de la empresa. Mario Franzosi, unos de los dueños, me marcó muchísimo para el resto de mi vida empresarial

Un proyecto industrial

En 1971, con sólo veintidós años, fundé PRODISMO S.R.L., junto a otros cinco socios. Juntamos los aguinaldos de todos, compramos un torno y una fresadora, y comenzamos a fabricar modelos. Nuestro primer cliente fue LOFRAH, la empresa donde trabajábamos, quien apoyó la iniciativa y nos dio una gran ayuda durante los primeros tiempos.

Cinco años después, ya teníamos edificio propio, máquinas importantes y un plantel de unas 50 personas. Dos de los socios fundadores se habían retirado a poco de comenzar. En junio del '79, se fueron los últimos tres. Quedé yo solo, con un plantel de unos veinte empleados, las máquinas y la razón social. Fueron tiempos difíciles, de gran soledad. Toda la responsabilidad reposaba sobre mis espaldas. Pero no me desanimaba. Tenía claro mi objetivo: quería hacer industria.

En esa época, empecé con la fabricación de herramientas para la industria aeronáutica, participando en distintos proyectos de la Fábrica Argentina de Aviones, como el Pampa, el Pucará y CBA 123 (ARG - BR). Proveíamos dispositivos de ensamble, matrices, moldes y otros bienes de capital de uso específico para distintas partes de los aviones. Aquellas tareas nos permitieron superar los difíciles tiempos de Martínez de Hoz, cuando la industria metalúrgica sufría serias dificultades por la apertura comercial.

El regreso de la democracia, en 1983, significó la cancelación de los proyectos aeronáuticos para los que trabajábamos. Así que tuvimos que salir a la búsqueda de nuevos clientes. Los encontramos en las empresas automotrices de toda la región. Concretamos nuestra primera exportación a Venezuela, en el '83, y a Brasil, en el '85. Después se sumó México. Mi visión era orientarnos a la



Matrices elaboradas en PRODISMO.

exportación. En aquella época, el 70 por ciento de nuestra producción se vendía en el exterior.

En el '94, fuimos elegidos representantes en la Argentina de FANUC ROBOTICS, lo que posteriormente dio origen a una sociedad con la empresa norteamericana PICO, la más grande del mundo en fabricación de líneas de ensamble para carrocería. La intención era desarrollar proyectos conjuntos en el Mercosur, aunque también realizamos exportaciones a Europa. La sociedad posteriormente se disolvió, pero fue muy importante por permitirnos acceder a tecnología de primer nivel mundial.

La gran crisis

La crisis de 2001 fue una debacle para la industria metalúrgica. Ese año, todo se paró de golpe. A nosotros, afortunadamente, nos encontró con un contrato muy importante de provisión de herramental para la Ford de Brasil y fue eso lo que nos salvó de la parálisis generalizada.

Ese mismo año, apostamos por el crecimiento internacional, montando una fábrica en la ciudad de Puebla, en México, para atender a la producción de Volkswagen. Viajaba a México una vez por mes. Mi pasaporte atestigua 166 viajes a México en veinticinco años.

Mi hijo Damián estuvo a cargo de esa fábrica. Aunque finalmente, nos desprendimos de aquel proyecto y alquilamos la fábrica de México a una empresa alemana. Fue una decisión más familiar que de negocio. Estar lejos implicaba un gran sacrificio a nivel emocional y familiar.



Moldes.

PRODISMO, hoy

A comienzos de la década del '80. PRODISMO funcionaba en una pequeña nave en un terreno de una hectárea. Hoy, tenemos un taller de 8.000 metros, en un predio de 21 hectáreas junto al aeropuerto de Córdoba. Tenemos un plantel de 160 personas, que llegan a 300 si sumamos a las que trabajan en los talleres donde hemos tercerizado parte de nuestra producción.

Nuestras líneas de producto son las mismas que las de nuestros primeros días: moldes, matrices y líneas de ensamble, bienes de capital de uso específico para la industria automotriz, aeronáutica y de electrodomésticos. Hemos tenido muchas invitaciones para incursionar en la producción de componentes, y siempre las hemos rechazado. Para nosotros, siempre ha sido una prioridad mantener el foco.

Mi visión del negocio siempre buscó un equilibrio en las ventas a nuestros tres principales mercados: Argentina, Brasil y México. Pero hoy, la mayor parte de nuestra producción se vende en la Argentina. En nuestro rubro, se registra un fuerte aumento de la intensidad competitiva. La mayoría de las autopartistas mexicanas ya tienen oficinas de compras en Asia. Es muy difícil venderles productos desde la Argentina, debido al aumento de los costos internos que hemos padecido en los últimos años.

China es un fantasma que pesa sobre todas las empresas de nuestro rubro. Tradicionalmente, el 45 por ciento de nuestra producción eran matrices, y el 20

Dispositivos.



por ciento líneas de soldadura. Esas proporciones se fueron invirtiendo. Hoy, el 50 por ciento de nuestras ventas son líneas de soldadura; el 30 por ciento, matrices; y el 20 por ciento, moldes para inyección de aluminio. Es que, en las matrices, la competencia china es casi invencible, por los volúmenes y niveles de costos que manejan.

El estilo empresarial: tecnología y gestión del talento

Mi rol en la empresa siempre ha estado vinculado con el conocimiento del negocio, la producción y la tecnología. Jamás manejé las finanzas.

Una actividad crítica fue la formación de una estructura con gente talentosa y de confianza. Muchos de nuestros colaboradores empezaron como pasantes universitarios, incluso desde antes de que existiera la ley de pasantías. Algunos de nuestros gerentes fueron compañeros de mis hijos desde el jardín de infantes hasta la universidad. Es que la gente es el pilar de este negocio. En esta actividad hay que crear todos los días. Por eso, nos aseguramos de reclutar a los mejores en los distintos institutos técnicos de Córdoba.

El otro pilar de este negocio es la tecnología. Desde 2004, tenemos un acuerdo con la empresa de ingeniería española INGEMAT, para desarrollar proyectos conjuntos en el Mercosur y América Latina, básicamente en lo que hace a la tecnología de clinchado de partes móviles, como puertas, capots y baúles.

Gremialismo empresario

Siempre estuve involucrado en actividades gremiales empresarias, en las distintas asociaciones de mi provincia. Empecé en la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba. En tiempos de Alfonsín, fui fundador del Consorcio Exportador Metalúrgico de Córdoba, y participé en los lineamientos para la fundación de ProCórdoba, que promueve la producción cordobesa para los mercados internacionales.

Desde mi rol como gremialista empresario, advierto que nos preocupa la competencia de las importaciones chinas. Por eso, en 2010, con distintas empresas colegas de nuestro rubro formamos la Cámara Argentina de Matrices y Moldes (CAMYM), que hoy presido, y que nos sirve para unir nuestras fuerzas en la búsqueda de políticas de promoción de nuestro sector. Desde esta cámara, participo en ADIMRA.

El empresariado tiene una máxima responsabilidad en la vida nacional. Los empresarios tenemos que ser los contralores de la política. Los políticos son transitorios, las empresas tenemos que durar. Y para esto tenemos que unirnos.

El legado

Mi señora Norma merece un apartado especial en esta historia. Si pude hacer todo lo que hice fue por su apoyo incondicional. Ella siempre se ocupó de todas las actividades de la casa con amor y dedicación. Con ella, tuvimos cuatro hijos: María, Damián, Belén, Alejandro, a quien todos llaman Jano. Ellos me dieron once nietos.

Tres de mis cuatro hijos trabajan en PRODISMO. María, la mayor, es la encargada de las relaciones institucionales. Damián, que estuvo a cargo de nuestra fábrica en México, hoy es responsable de todas las operaciones. Jano, por su parte, es el director financiero. Ellos tendrán la responsabilidad de liderar a la empresa hacia el futuro, siguiendo nuestra tradición de excelencia en moldes, matrices, y líneas de ensamble, con gran contenido tecnológico.



Rodeado del afecto de mis hijos y nietos.

Jamás trabajé menos de doce horas por día. Pero no me quejo. El trabajo es la cultura que adquirí desde la infancia, cuando reparaba rúleros en mi Tandil natal. Mi actividad como empresario, además, me ha dado enormes satisfacciones, como la posibilidad de conocer el mundo. Y he tenido el honor de que el gobierno de México me nombrara cónsul honorario para Córdoba, Santa Fe, Santiago del Estero y Catamarca. Mi hija Belén es la secretaria del consulado en Córdoba.

Llegué a Córdoba sin dinero. Crecí gracias al trabajo y el esfuerzo. Pude construir una empresa de renombre, y he sido padre industrial y tecnológico de muchos jóvenes que trabajaron y trabajan a mi lado. En lo personal, he podido fundar una familia de la que estoy enormemente orgulloso. Creo que el apellido es lo más importante que una persona deja tras de sí. Y Pedrosa se ha ganado respeto en las distintas comunidades donde participa. Esa es la huella que me gustaría dejar.