

“CINCUENTA AÑOS DE TRAYECTORIA MARCANDO EL RUMBO EN LA VENTILACIÓN”

Ariel Poli

Los orígenes

Don Alfredo Gatti nació en Colonia San Bartolomé, un pueblo a 70 kilómetros de la ciudad cordobesa de San Francisco, nieto de inmigrantes italianos. Desde la infancia, fue un apasionado de los fierros. Era una tradición familiar. Tanto su padre como sus cuatro hermanos se dedicaron a la metalurgia.

En 1953, recién salido del servicio militar, Alfredo montó un tallercito con unas herramientas que le prestó su padre. Empezó con tareas de reparación de motores eléctricos. Luego, incorporó actividades de fabricación de tableros para uso industrial.

En el '64, comenzó a producir una línea de soldadoras que ganó gran prestigio en su rubro. El taller empezaba a convertirse en una empresa que apuntaba alto. Algunos años después, hacia finales de los '70, incursionó en la producción de artefactos para el movimiento de aire, como ventiladores y extractores. Fue en ese entonces que decidió abandonar la producción de soldadoras para especializarse en elementos de ventilación.



Viejo local de Gatti en sus comienzos, cuando la empresa se dedicaba a la fabricación de soldadoras. 1962.



Despacho de ventiladores para el barrio obrero de la construcción de Atucha I. 1974.

El ingreso en Gatti S.A.

Nací el 3 de julio de 1964 en San Genaro, Provincia de Santa Fe. Cuando yo tenía 14 años, mi padre Roberto fue trasladado a la ciudad cordobesa de San Francisco. Yo todavía cursaba la secundaria cuando empecé a ayudarlo en su trabajo de transportista de productos lácteos.

A comienzos de la década del '80, me puse de novio con Fabiana, la mayor de las tres hijas de Don Alfredo Gatti. Cuando empezamos a planear nuestro casamiento, decidí abandonar mi trabajo como transportista, ya que no quería pasar mucho tiempo en la ruta. Así que, en 1983, cuando me dieron el alta del servicio militar, Alfredo me invitó a incorporarme a la empresa, que por entonces tenía unos 35 empleados.

A mis 19 años, con la arrogancia de la juventud, creía que ser el futuro yerno del patrón me aseguraría un puesto gerencial y un buen salario. Pero Alfredo me hizo empezar de abajo, como operario en el armado de ventiladores y en el despacho de mercadería. Sólo después de algunos años en la planta pasé a la oficina. Y también fue para realizar tareas de asistente, ocupándome de los bancos y de la correspondencia.

Me dio bronca. Mis compañeros, además, me cargaban: *“Sos el futuro yerno del patrón, y hacés el mismo trabajo que nosotros”*.

Alfredo Gatti, el fundador, recibiendo el premio Europe Awards. Madrid, 1992.



Sólo el tiempo me hizo entender que aquel proceso de formación fue un enorme acierto de Alfredo. Me permitió conocer todos los procesos productivos y entender la industria desde adentro. Alfredo vio en mí al varón que no tenía, y con generosidad me enseñó sus secretos para un buen desempeño industrial.

Haciendo industria en la Argentina

A lo largo de los años, en Gatti S.A. enfrentamos las distintas vicisitudes de la industria argentina.

Tuvimos nuestra primera crisis severa en los '90. Ante una paralización de la actividad, tuvimos que recortar todos los gastos. Firmamos un convenio con el personal y el Ministerio de Trabajo, para trabajar tres días por semana. Aprovechamos aquellos tiempos para pintar los pasillos y las máquinas. Pintábamos sobre pintado. No había nada más que hacer.

En el 2001, aplicamos los mismos principios. Nos habíamos puesto por objetivo superar la crisis sin despedir a nadie. Y lo cumplimos. Redujimos la jornada y ahorramos en todo lo demás, para salvar las fuentes de trabajo.

Si pudimos sobrevivir a estos avatares, fue porque Alfredo imprimió en Gatti un estilo muy prolijo y austero de gestión, sin deuda, basado en el autofinanciamiento del crecimiento. Esto nos dio oxígeno para superar las crisis.

Un segundo principio es la relación con el personal. Es nuestro compromiso tratar de brindar permanencia en el puesto, además cumplir religiosamente con



Ariel Poli, Gerente General, en el showroom de la empresa. 2007.

el pago de salarios y aportes. Así, a lo largo de nuestros 50 años de industria, hemos logrado crear un ambiente grato para el trabajo.

Gatti S.A., hoy

Actualmente, Gatti S.A. tiene 45 líneas, con más de 2500 productos orientados a la ventilación. Fabricamos ventiladores axiales, centrífugos, circuladores, cortinas de aire y distintos tipos de accesorios, como así también toda la línea dedicada al hogar.

Ofrecemos toda clase de soluciones, desde ventilar una pequeña oficina hasta mover volúmenes industriales de aire. Trabajamos para domicilios particulares, comercios, fábricas, frigoríficos, madereras, metalúrgicas, agrícolas, entre muchos otros rubros. Es que la ventilación es necesaria en todos los ámbitos, desde extraer malos olores de una cocina hasta grandes sistemas para centros comerciales.

La diversidad de clientes es una ventaja. Cuando un rubro está en crisis, lo compensamos con ventas a otro. No tenemos todos los huevos en la misma canasta.



Ariel Poli, con uno de los productos de Gatti S.A. 2007.

Realizamos nuestras actividades de fabricación en tres plantas de 5500 m² de la ciudad de San Francisco. Distribuimos nuestros productos a través de tres sucursales propias ubicadas estratégicamente en Córdoba, Rosario y Buenos Aires. Además, tenemos distribuidores y representantes en distintos puntos del país y el exterior.

El 10% de nuestra facturación se compone de exportaciones, principalmente a países limítrofes. Este es un aspecto en el cual queremos crecer. Con ese fin, participamos en diversas misiones comerciales a Perú, Chile, Bolivia, Colombia, entre otros países. Tratamos de aprovechar las ventajas que ofrece la Agencia ProCórdoba, que subsidia viajes a ferias del extranjero para fomentar las exportaciones de industriales de la provincia.

Nuestros productos cuentan con una importante base tecnológica. Somos la única empresa argentina que posee un túnel de viento para probar nuestros ventiladores. Tiene 10 metros de ancho, por 25 de largo y cinco de altura, con sensores para medir la velocidad y la presión del aire. Estos parámetros se reflejan en una curva de prestación del ventilador, que marca el caudal y rendimiento que puede entregar el equipo.

Construimos el túnel en 2006 para avalar la calidad de nuestros productos, bajo las normas internacionales más rigurosas. Tecnológicamente, esto nos permitió colocarnos un paso por delante de nuestros competidores.



Interior de la planta de Gatti. 2010.

Gatti S.A. está afiliada a la Asociación de Industriales Metalúrgicos de San Francisco (Córdoba). La cámara siempre tiene las puertas abiertas para los industriales. Hasta el momento, por cuestiones de tiempo, nunca he participado de las comisiones, aunque pienso hacerlo en el futuro. Es importante empezar a volcar mi experiencia industrial al servicio de los colegas del rubro, tanto en la cámara de San Francisco como en el proyecto nacional de ADIMRA.

El legado

Don Alfredo Gatti falleció un 11 de septiembre de 1994. Se nos fue muy joven, a los 53 años. Los yernos continuamos con su obra.

Además de mi esposa, Don Alfredo y su esposa Mirtha Emilis Vitola tuvieron otras dos hijas: Sonia y Silvana. Fabián, el marido de Sonia, es el encargado del Área de Producción. Silvana y su esposo Julio trabajaron un tiempo en la empresa y luego se retiraron para iniciar otro emprendimiento.

Actualmente, estamos preparando el terreno para el ingreso de la tercera generación. Mis hijos Andrés y Ornella ya están trabajando en las áreas de

Marketing y Compras. Donatella, la menor, todavía está en la escuela. Los cuatro hijos de Fabián aún están cursando el colegio pero algún día podrían querer incorporarse a la empresa de la familia. Por eso, estamos trabajando en un protocolo familiar. Queremos que la transición hacia la tercera generación se desarrolle en un marco claro.

Hace 18 años que Don Alfredo no está con nosotros, pero seguimos respetando la línea de empresa y de vida que él nos legó. En la empresa, una economía sana, sin deuda y sin intentar dar pasos más largos de lo que nos permiten las piernas. En la vida, valores claros. Principios como la honestidad y la verdad no se negocian.

Gatti siempre fue una empresa donde se trata bien a la gente. Alfredo tenía la política de ayudar a sus empleados a que se compraran una casa o un auto. Nosotros mantuvimos esto. Siempre estamos ahí para ayudarlos.

Sobre estos principios, en 2014 cumpliremos cinco décadas en la industria. Nos siguen acompañando clientes de muchos años. Esa es la mejor referencia de que hacemos un buen trabajo y que contribuimos a mejorar la vida de la gente. Vendemos productos de calidad, a un precio acorde a las exigencias del mercado y con un desarrollo tecnológico importante.