

“EMPECÉ EN UN PATIO SIN TECHO. AHORA ESTOY A PUNTO DE INSTALARME EN EL PARQUE INDUSTRIAL. A LOS SUEÑOS HAY QUE AYUDARLOS CON ACCIONES CONCRETAS PARA REALIZARLOS.”

Eduardo Valoppi

Los orígenes

Nací el 26 de julio de 1949 en Firmat, como el mayor de los dos hijos de Ricardo Valoppi y Edelmira Tardini. Mis cuatro abuelos eran inmigrantes italianos. Pasé una infancia humilde, en el hogar de un padre albañil.

Tras hacer el servicio militar en el Batallón 121 de Rosario, regresé a Firmat. A los pocos días, un amigo me anotó para un puesto vacante en el banco local. Pero yo no quería trabajar en una oficina. En esos días, pasó a visitarnos un primo de mi madre, que me ofreció un puesto de tornero en su pequeño taller metalúrgico. Yo ni sabía qué era un torno. Pero acepté. Siempre me gustaron los desafíos y las oportunidades de aprendizaje.

Al comienzo, fui un simple observador. De a poco, fui aprendiendo de tornería, mecanizado de piezas y soldadura mirando el trabajo de los demás.



Mi oficina en sus inicios.



Junto a algunas de mis primeras cajas.

Estuve varios años en aquel taller. Hacíamos palas hidráulicas, rebastos, sinfines elevadores de granos, tanques de combustible y acoplados pequeños. Entré sin el menor conocimiento de metalúrgica, y al poco tiempo ya había aprendido a diseñar máquinas y me desempeñaba como encargado. Luego, me enviaron a promocionar y vender los productos. Fue un aprendizaje formidable.

Pero yo tenía gran ambición de progreso, así que decidí independizarme. Deseaba emprender mi propio proyecto industrial. Como no me querían dejar ir de la empresa, me ofrecieron un espacio dentro del mismo taller para que allí mismo diera mis primeros pasos. Una vez terminado mi turno, me quedaba en la fábrica para avanzar con mi proyecto.

En aquel rincón prestado y con unos pocos pesos que conseguí con la venta de mi auto, hice mi propio camino. Tiempo después, mudé la fábrica al patio de mi casa, donde trabajaba con una mesa, una morsa y una agujereadora. El dos de febrero de 1992, cumplí el sueño de abrir mi propio taller.



Con unos de los tornos CNC de mi fábrica.

Un proyecto propio

Al poco tiempo de arrancar, se acercó al taller un amigo que tenía una fábrica de tubos y sinfines. Me preguntó si me animaba a hacer algo que se complementara con su producción. De este modo empecé a fabricar cabezales y cajas de transmisión. Así, entre los dos, ofrecíamos un servicio integral a los clientes.

Como no tenía torno, contrataba para esas tareas a un amigo que trabajaba en un taller donde le prestaban los equipos después de hora. Me desplazaba hasta allí en bicicleta, a veces, varias veces por día.

Ante un escenario complicado para la producción, con mi esposa Blanca pusimos un mercadito de barrio. Así nos asegurábamos la comida. Mientras ella se ocupaba del comercio, yo le daba para adelante con la fábrica.

No fueron fáciles aquellos comienzos. Es que nadie compra a un desconocido. Pero de a poco los clientes me fueron conociendo y comprando. Los proveedores conocieron mi manera honrada de trabajar y empezaron a darme crédito.

Ya con algo de producción, principalmente cajas para todo tipo de máquinas, salía a las provincias a vender. A base de ahorro, compré mi primer torno. Luego, adquirí los terrenos vecinos para expandirme. Mi padre fue una invaluable ayuda. Con su oficio de albañil, me ayudó a construir el galpón. Lo levantamos con nuestras propias manos, durante los fines de semana y feriados.

Haciendo industria en Argentina

A lo largo de mi trayectoria, tuve que enfrentar las diversas crisis que afectaron a la Argentina. Aprendí que, sin importar cuán dura fuese la situación, siempre hay algún fabricante desarrollando algo nuevo. En algún sitio, hay alguien intentando abrir nuevos mercados.

Salí a la búsqueda de esos clientes, viendo cómo podía ayudarles a resolver sus problemas en cuestiones relacionadas con la tornería. Siempre fui muy flexible e intenté adaptarme a las necesidades del comprador.

La cercanía con el cliente también fue clave para superar épocas en que el país estaba inundado de productos importados. Me focalicé en fabricar productos personalizados y a medida, con un excelente servicio y repuestos. Contra eso, los productos del exterior no podían competir.

En 2001, mientras a mi alrededor muchas metalúrgicas cerraban, yo buscaba clientes dedicados a la exportación. Recorrí innumerables fábricas para ver qué estaban haciendo y qué necesitaban. Luego, les hacía un modelo y se los daba para que lo probaran. Si les funcionaba, ¡había ganado un cliente!

Esto me permitió superar la gran crisis manteniendo todo el equipo. En situaciones difíciles, lo último que toco son los empleados. Yo lo fui y sé lo duro que es un despido. Tengo mucho respeto por mi gente.

Valoppi Agropartes, hoy

Desde 2003, con la recuperación económica, hubo una explosión de la demanda. De pronto, no me alcanzaba la producción, la gente ni el espacio físico para atender los pedidos.

Hoy, en ese galponcito construido con mi padre que se triplicó en tamaño, ya trabajan 22 personas. Como ya queda chico, compré un terreno de 4000 m² en el parque industrial de Firmat, donde estoy construyendo un galpón



Mis empleados, frente a la planta.

de 1000 m². Pudimos dar este paso gracias a un crédito gestionado a través de ADIMRA.

Actualmente, Valoppi Agropartes fabrica movimientos para implementos agrícolas y fábricas de silos. Nuestros productos se encuentran en autodescargables, desmalezadoras, elevadores de granos, embutidoras, extractores de cereal, hoyadoras y desparramadores para cosechadoras. A través de nuestros más de 350 clientes, nuestras piezas llegan a diferentes lugares del mundo.

Por muchos años, yo mismo diseñé los modelos. Ahora tenemos modelista e ingeniero. Con la computación, todo es mucho más rápido. Tenemos ocho máquinas de control numérico, todas compradas con gran esfuerzo.

Mi empresa se asienta sobre dos pilares: la calidad y el servicio.

Esto se ilustra en una historia que ocurrió hace algunos años. Era un 24 de diciembre y yo estaba en la mesa con mi familia cuando recibí un llamado telefónico de una persona de Azul, Provincia de Buenos Aires. La caja de su cosechadora se había roto y necesitaba un repuesto. En otras empresas, no lo habían ayudado. Hasta que alguien le dijo que buscara a Valoppi.



Con integrantes de la cámara de la industria de mi ciudad y representantes de ADIMRA.

Pensé que se trataba de una broma de algún amigo. Pero de todas formas, dije a esta persona que fuera a mi casa, que la atendería. Ya habíamos brindado, cuando sonó el timbre. Tras un instante de intriga, abrí la puerta. Y allí estaba la persona. No había sido una broma. Le di una caja completa para solucionar su problema. Es un cliente que gané para siempre.

Gremialismo empresario

Por años, mi prioridad fue consolidar la empresa. Vivía encerrado en el taller, trabajando codo a codo con mis empleados, y no tenía tiempo para la actividad gremial empresaria. Sólo en los últimos tiempos, cuando mis hijos se incorporaron al negocio, empecé a participar en actividades de representación.

Soy miembro de la Cámara de la Industria de Firmat, donde participo en reuniones, convenciones y rondas de negocios. También soy representante de Firmat ante el FISFE. Y pertenezco a la Agencia de Desarrollo de Venado Tuerto.

Me arrepiento de no haberme conectado antes con el gremialismo empresario. Sólo ahora me doy cuenta de todas las cosas de las que yo no estaba enterado. ADIMRA está haciendo un trabajo extraordinario en este aspecto. Gracias a ellos, pudimos inaugurar las oficinas de la cámara de Firmat.



Mi familia.

Legado

Me casé en el '73 y tengo tres hijos: Carolina, Jaquelina y Sebastián, que me dieron cinco nietos.

Con el tiempo, mis hijas y yernos se fueron incorporando a mi proyecto industrial. Carolina y Jaquelina manejan la parte administrativa del taller. Mis yernos, ambos llamados Atilio, se ocupan de la parte de mecanizado, armado y entrega. Mi hijo me ayuda en ventas. Viaja por el país visitando clientes y haciendo entregas de nuestros productos.

Empecé en un patio sin techo. Ahora estoy a punto de instalarme en el parque industrial. Siento que he progresado muchísimo. Todo lo he invertido en la fábrica porque siempre fue mi vocación; es lo que cada mañana sigue haciendo que me levante con ganas. Es lo mío y sé que sirvo para esta actividad que desarrollo desde hace tantas décadas.

Cuando miro hacia atrás, me da una enorme satisfacción mirar el camino recorrido. Pienso en aquellos cuatro abuelos inmigrantes y en mis padres, gente tan humilde, y en todo el sacrificio de mi familia hasta que mi sueño de una empresa sólida y bien conceptuada pudo hacerse realidad. Tuve un sueño y lo cumplí. Pero sabía que a los sueños hay que ayudarlos con acciones concretas para realizarlos. Y yo hice todo lo que pude, y más.

Espero haber sabido transmitir a mis hijos las pequeñas lecciones recogidas de mi propia experiencia para que, cuando llegue el momento, ellos sepan cómo actuar, defender y cuidar a esta empresa que tanto me costó levantar.