

“SIN NINGÚN CAPITAL, LOGRAMOS UN GRAN CAPITAL, GRACIAS AL CONOCIMIENTO”

Angel Poma Ré

Los orígenes

Nací en septiembre de 1945 en Victoria, Entre Ríos. Mis socios nacieron todos en 1953. Daniel Sallustro en Banfield, Provincia de Buenos Aires; Adolfo Luggren en Villaguay, Entre Ríos y Alejandro Maradona en Santa Fe.

Yo trabajaba en Fiat Concord, empresa ubicada en el Parque Industrial de Sauce Viejo, que fue un hito de la industria argentina de los '70, por los tractores y camiones que fabricaban. Me desempeñaba en el área de planta.

Allí conocí a Daniel Sallustro, que trabajaba en el área de repuestos. Adolfo Luggren estaba en Programación y Alejandro Maradona en Administración.



Los socios fundadores de Orfiec.



Interior de la planta de Orfiec.

En 1977, con las reformas económicas de Martínez de Hoz, se abrió la importación de tractores y de camiones y la producción de la planta se redujo drásticamente. En diciembre del '77 despidieron a 2000 empleados en un solo día.

En el '88 el Grupo Garfunkel (AGRITEC) se hizo cargo de la planta. Hubo un intento por reactivarla, pero no funcionó.

Con Sallustro veíamos que la empresa pronto cerraría y nos quedaríamos en la calle. Así que decidimos comenzar a trabajar por nuestra cuenta. Ese fue el origen de Orfiec.

Una aventura industrial

En sus comienzos, en 1992, Orfiec era apenas una oficina que abrimos en Santa Fe. Queríamos asesorar a empresas, gracias a la experiencia acumulada de 20 años en Fiat. Fue un intento por sobrevivir, porque pronto íbamos a quedarnos sin trabajo.

Cuando nos desvinculamos de la empresa continuadora de Fiat, no hubo dinero para la indemnización. Nos ofrecieron retribuirnos con repuestos. Así que corrimos los escritorios de la oficina de Santa Fe para almacenarlos. Nuestras esposas nos ayudaron a comercializarlos.

A los dos años, en el '94, se incorporaron Luggren y Maradona.

En un momento, se nos ocurrió hacer una propuesta a AGRITEC para comprarles un conjunto de máquinas herramienta, fundamentales para la fabricación de repuestos, más instrumental de medición y matricería.

El 1° de octubre de 1994, firmamos los contratos de compra de maquinaria y repuestos. También nos quedamos con 12 operarios de Fiat. Y un contrato de comodato para seguir en la planta. Nuestra idea era fabricar tractores.

En noviembre del '94, arrancamos con todo el entusiasmo del mundo. Era la primera vez que firmábamos cheques y que teníamos que pagar sueldos. Hasta aquel entonces siempre habíamos sido empleados.

Pero, al mes siguiente, llegó el efecto Tequila. Perdimos mucho material. Tuvimos que liquidarlo para saldar deudas. Así aprendimos que nunca más teníamos que firmar un cheque si no teníamos cómo pagar la deuda.

Hacer industria bajo el menemismo

Fuimos avanzando sin crédito, con una evolución muy lenta. Fabricábamos mil artículos diferentes para tractores Fiat, New Holland y Massey Ferguson. También hacíamos algunas partes para cosechadoras. Entre producción propia y de terceros, comercializamos unos 25000 artículos.

A medida que crecíamos, se nos iban acercando fabricantes de maquinaria agrícola a los que comenzamos a proveer piezas elaboradas.

En el '97 pudimos comprar la planta, que hasta entonces sólo teníamos en comodato. Tras una difícil ingeniería financiera, logramos el techo propio.

En agosto de 1998, empezaron a caer las ventas y ya no se recuperaron hasta el 2001, periodo en el que adquirimos deudas previsionales que no pudimos afrontar. Nos vimos obligados a despedir gente. En una decisión muy dolorosa, tuvimos que vender 2000 m² de nuestra planta para una estación de gas. ¡Manotazos de ahogado para no terminar de hundirnos!



Prototipo de tractor.

Un sueño frustrado

Tras la devaluación, la situación empezó a recomponerse. En 2003, decidimos fabricar transmisiones, el alma del tractor. Las llevamos a distintas exposiciones, como Agroactiva y Palermo.

Pauny, el único fabricante de tractores de la Argentina, empezó a comprarnos el nuevo producto.

Como los cuatro socios nos habíamos formado en una fábrica de tractores, nuestro objetivo de largo plazo era poder fabricar nuestro propio tractor.

Pero pronto la realidad nos golpeó. El atraso cambiario fue haciendo que nuestro tractor no fuese competitivo. A esa situación se le sumaba la competencia de Brasil, con escalas de producción muy superiores.

Ya no fabricamos más transmisiones, porque no tenemos a quien vendérselas. Podríamos fabricar tractores. Tenemos todo el conocimiento para hacerlo; sin embargo, es muy difícil conseguir crédito. Y actualmente, los productores rurales, principales compradores de esa maquinaria, están pasando un mal momento.

Quizá sea un proyecto a retomar en el futuro...

Orfiec, hoy

Actualmente, Orfiec es una de las empresas más importantes del país en fabricación de engranajes para maquinaria agrícola.



Stand de Orfiec en una exposición.

Trabajamos en una sede de 7.000 m² cubiertos en un predio de 26.000 m² en el Parque Industrial de Sauce Viejo.

Nuestra actividad principal es la fabricación de repuestos para tractores. También hacemos trabajos para terceros en nichos específicos y comenzamos a producir piezas para proveedores de empresas petroleras.

Nuestro pico de producción fue en 2011. Después, nos empezó a afectar la crisis. Hasta fines de 2013, llegamos a exportar cantidades muy importantes de engranajes a Brasil. Les vendíamos hasta 15.000 engranajes para cabezales maiceros por mes. Luego, lamentablemente, se cortaron las ventas.

Tenemos un plantel integrado por unos 25 empleados. Llegamos a tener más de 30, pero tuvimos que hacer un recorte cuando la situación económica se complicó. Todavía quedan algunos de la época de Fiat.

Gremialismo empresario

Soy el actual Secretario de la Asociación que administra el Parque Industrial de Sauce Viejo y representante del Parque ante la Unión Industrial.

Fue el parque industrial de mayor crecimiento en la última década. Hay gran variedad de industrias entre las 62 empresas que allí funcionan: fabricantes de alimentos, de agroquímicos y metalúrgicas.

Considero que la gremial empresaria es muy importante. El problema de Argentina es la falta de participación de la clase media. Los empresarios tampoco damos suficiente importancia a la asociación. Me preocupa cuando llamamos a reuniones de interés común y la gente no concurre.

El gremialismo empresario es la forma de empezar a revertir este panorama. Sé que puedo poner mi granito de arena desde el lugar que ocupo en la cámara que nos agrupa. Tenemos que aprender a intercambiar más con las empresas vecinas, a vendernos entre nosotros.

El futuro

Conocí a mi señora Lelia, mientras estudiaba ingeniería en Rosario. Tenemos dos hijas: Lucía y Natalia. Ninguna trabaja en la empresa.

Flavia y Fernanda, las hijas de Luggren, ingresaron a la parte administrativa de Orfiec, junto a su padre. Ema, la hija de Maradona, trabaja con Alejandro en ventas. Daniel Sallustro se ocupa de marketing y ventas. Además, es el gerente general de la empresa.

Por mi parte, siento que alcancé un buen nivel de realización personal. Mi sueño era trabajar en motores. Después tener una fábrica. Logré mis dos objetivos.

Como grupo, también nos sentimos realizados. Nuestra historia es la de cuatro ejecutivos que se fueron de Fiat con indemnizaciones muy bajas, y que pudieron prosperar gracias a su capacitación y a un trabajo duro durante décadas.

Hay empresas que se levantan gracias a fuertes inversiones de dinero. Orfiec se construyó sobre el conocimiento.

No teníamos dinero, pero sabíamos lo que teníamos que hacer para fabricar, para vender y para exportar. Somos gente que, sin ningún capital, logramos formar un gran capital. Y todo eso se dio gracias al valor del conocimiento que habíamos acumulado.

Integrar una sociedad de estas características y con socios que se llevan como nosotros nos llevamos es una de las cosas que más me emociona cuando miro hacia atrás y veo el camino que hemos recorrido.