

# “ESTAR ALERTAS Y NO ENCERRARSE, CLAVES PARA SUBSISTIR EN LA INDUSTRIA”

Leonel Hirschfeld

## Los orígenes

**N**ací el 6 de enero de 1954 en María Grande, Provincia de Entre Ríos, en una familia integrada por nuestros padres y cinco hermanos, cuatro varones y una mujer.

Mis abuelos paternos son descendientes de suizos alemanes. La rama materna, en cambio, tiene ascendencia española.

Concurrí a la Escuela N° 168, de María Grande donde completé mis estudios primarios. Como nuestro hogar era muy humilde y necesitaban de mi ayuda para cooperar en la economía familiar, no pude continuar el secundario.

A los doce años, empecé a trabajar como ayudante de albañil. Dos años después, en 1968, entré en Cumar, una metalúrgica de María Grande. Estuve en esa empresa entre el 1968 y 1974.

No tenía profesión ni había cursado una escuela técnica. Pero entré al mundo laboral con lo más importante: mis ganas de aprender. Así, me fui ganando un lugar. Le pedía permiso a mi patrón para quedarme después de hora, aunque no me pagaran. De esa manera aprendí a usar el torno; después seguí con la guillotina y la plegadora. De a poco me fui familiarizando con el uso de las herramientas que iban a permitirme progresar y ganarme la vida con el oficio.

De día, trabajaba en el taller. De noche, con un socio, había tomado la concesión de la cantina del Club Litoral. Pasé varios años acostándome a las tres de la mañana y levantándome temprano al día siguiente.

Cuando cumplí 21 años, le dije a mi patrón del taller que renunciaba. No quería trabajar más en relación de dependencia. Me sentía adulto y responsable como para ponerme al hombro un proyecto propio.

## El comienzo en la industria

Un domingo, la gente de la metalúrgica Dino Bartoli estaba almorzando en el Club Litoral. Me preguntaron si yo tenía tiempo de trabajar en su empresa.



*“Me interesa”, les dije. “Pero no como empleado. Quiero ser independiente”.* Había tomado una decisión y sabía que estaba bien rumbo: tenía que permanecer fiel al deseo de ser mi propio patrón.

Ese mismo martes, me prestaron un galpón, herramientas y empecé a trabajar para ellos, en el revestimiento de unos tanques para uno de sus proyectos. Esa primera tarea me llevó dos años, en los que tomé a dos empleados para que me ayudasen.

Fui encarando nuevos proyectos, siempre en el espacio de Bartoli y con máquinas prestadas. A cambio, yo les hacía unos trabajos de corte y plegado. En el '77, pude alquilar el galpón, donde sigo hasta hoy. Yo mismo hice todas las ampliaciones y fui comprando mis propias herramientas.

Comencé haciendo herrería artística, hamacas y toboganes y otros juegos para niños. Con el tiempo me dediqué, además, a reparar y a fabricar carrocerías para camiones.

Hacía todos los trabajos sobre pedido, de acuerdo a la necesidad del cliente. Éramos pocos, apenas dos empleados y yo. Pero de a poco empezamos a reclutar chicos que se graduaban en la Escuela Técnica de María Grande. Ellos hacían las pasantías con nosotros y después se quedaban trabajando en el taller.

Conseguía los clientes por recomendaciones y porque los camioneros pasaban por el pueblo y veían mis productos. Fabricábamos carrocerías para camiones volcadores, transporte de hacienda y de paquetes.



## Navegando las crisis

Fuimos atravesando las distintas circunstancias del país. La década del '90 fue dura. En el '98, tuvimos una crisis muy importante. No había nada de trabajo. Sin más alternativas, tuve que concursar la empresa. Fue un sufrimiento enorme. Pero a la salida de aquel concurso, surgió nuestra marca actual, LAH, por mis iniciales.

Con mucha fuerza y voluntad seguimos adelante, enfrentando las adversidades. Agachamos la cabeza y seguimos trabajando, con la esperanza de que algún día cambiara la situación.

En 2001, había trabajo cero en la fábrica. Era el momento de buscar otras opciones para sobrevivir.

Armé un aserradero en Claromecó, que pusimos en funcionamiento en 2002. Funcionó bien. Estaba en una zona donde no había otros establecimientos que se dedicaran a la misma actividad. Vendíamos la producción a 200 km a la redonda. Comenzamos a estar muy bien posicionados en la zona; teníamos una diferencia de precio sobre los competidores. Sin embargo, en 2009, lo vendí.

Los fines de semana, viajaba los 1000 km desde María Grande. Fue un hermoso desafío que me sirvió para superar un momento difícilísimo de la empresa. Es que, en aquel momento, no veíamos ninguna posibilidad de seguir adelante en el rubro metalúrgico.



## **LAH, hoy**

Con un equipo de 20 empleados, hoy somos una empresa de trayectoria en el rubro de la carrocería.

La calidad es lo que nos diferencia. Tenemos un buen producto, y por eso los clientes nos recomiendan, aunque nuestro precio pueda ser superior al de algunos competidores.

En nuestro rubro, dependemos mucho de la economía regional. Cuando el año no es bueno, las ventas bajan mucho. Para cubrir los momentos de baja demanda, en 2008, desarrollamos unas camillas metálicas para auxilio mecánico. Fabricamos modelos de 5, 10 y 16 toneladas. Cubren un nicho de mercado que no estaba satisfecho: una solución de transporte para autos y camiones completos. No hay muchos industriales que se dediquen a este producto en Argentina.

Vendimos una cantidad importante de estos equipos en todo el país, sobre todo a empresas del rubro del gas y del petróleo.

En el marco de lo que hacemos, tratamos muy bien a la gente, tanto al cliente como a nuestros operarios, por eso tenemos empleados que nos acompañaron en muchos de los 40 años de trayectoria que llevamos en el mercado.

Ser PyME requiere una inventiva continua. Hay que estar todos los días con las pilas puestas. Estar alertas y buscar un nicho donde no haya mucha competencia.

Ahora estamos desarrollando un acoplado bajo, para que el mismo productor rural pueda transportar sus herramientas sin tener que depender de un servicio de terceros.

Nos mantenemos en contacto con ADIMER y ADIMRA. Vamos a las reuniones, aunque no dispongamos de demasiado tiempo. La fábrica nos absorbe mucho, pero ese vínculo con las cámaras nos aporta beneficios.

## **El legado**

Estoy casado con Ana María Galetto, con quien tengo dos hijos. María Belén estudia derecho. Maximiliano estudia en la secundaria.

Lo de ellos no es la metalurgia, así que tengo que ir pensando en la continuidad de la firma. Mi sobrino Marcelo es quien me ayuda en la empresa.

Hoy la crisis se hace sentir y estamos pasando un momento difícil en lo laboral. Pero siempre el ingenio ayuda. No hay que encerrarse.

De lunes a viernes, abro las puertas de la fábrica a las 6:30 y las cierro a las 21hs. No tengo mucho tiempo para hacer sociales. En mi poco tiempo libre, cuido de mi huerta y mis gallinas. Yo mismo produzco los huevos que comemos en casa.

Somos muy austeros. No sabemos hacer otra cosa más que trabajar. Y entre esa austeridad, la experiencia de tantos años y el ingenio que ponemos en nuestra actividad, vamos inclinando la balanza hacia la tranquilidad de saber que si en más de una ocasión salimos, esta vez también estamos en condiciones de mantenernos a flote.