

“NOS MANEJAMOS CON UNA ÉTICA DEL TRABAJO Y CON RESPETO POR EL CLIENTE”

Hilario y Carlos Pozzo

Los orígenes

Hilario Pozzo: Nací un primero de febrero de 1931 en San Justo, Provincia de Santa Fe, hijo de Pedro Pozzo y Anita Vogt. Fui el tercero de nueve hermanos.

Mi crié en un hogar humilde. Mi padre, que era agricultor, trabajaba todo el día en el campo. Mi madre se ocupaba de la casa.

De muy chico, empecé a trabajar en el campo, para colaborar en la economía familiar.

A los quince, comencé a trabajar de hojalatero. Como en el campo era difícil conseguir herramientas, había que ingeniárselas. Por eso, yo mismo fabricaba muchos de mis equipos. Hasta hice un soldador a nafta.

La gente sabía que yo trabajaba bien y muchos venían a encargarme trabajos. Me daba maña para todo. Me gustaba el campo, pero no los animales. Lo que me gustaba eran los fierros.

En el '68, en la empresa Sola y Brusa de la ciudad de Franck estaban buscando empleados. Como en Esperanza, donde yo vivía, no había trabajo, me mudé allí.

Entré como soldador. Empecé en 1968 y estuve veinticinco años en actividad. Vi toda la evolución de la empresa, desde que empezaron haciendo graneros y equipos agrícolas hasta que se orientaron a los acoplados.

En el '80, quedé como encargado de la fábrica vieja de Sola y Brusa. Había veces en que el dueño no venía en toda la semana, y yo dirigía la empresa. Allí trabajé hasta el '93, dos años después de la edad de jubilación. Parece que trabajaba bien, porque Sola no quería dejarme ir...

Segunda generación

Carlos: Nací el 13 de febrero de 1970 en Franck, como el mayor de los dos hijos de Hilario y Lidia Metán. Mi hermano menor se llama Rubén.



Cursé la primaria en Franck y la secundaria en la Escuela Industrial de Esperanza, donde me gradué de asistente técnico.

Después de la secundaria, entré a trabajar en Sola y Brusa, en el área de plegadora y guillotina. Luego me pasaron a la tornería. Estuve diez años en la empresa, de los dieciocho a los veintiocho.

Hilario: El viejo Sola, uno de los fundadores de la empresa, fue como un padre para mí. Vivía al lado de mi casa. Él me prestaba herramientas cuando yo no tenía.

Carlos: Con el dinero de la venta de una moto, más algo de dinero prestado, compré un torno y lo instalamos en la casa de mi padre, en un galponcito de nueve metros por quince.

Sola nos dio una mano enorme al subcontratar en nosotros sus trabajos de tornería. Después nos pidió que hiciéramos unas piezas de lanza para acoplado.

Corría el año 2000 cuando arrancamos. Mi padre, aunque estaba jubilado, también colaboraba en el proyecto. Teníamos un empleado, y luego se sumó mi hermano. Así nos convertimos en una auténtica empresa familiar.



Pasamos la crisis de 2001 con dificultades, pero como éramos pocos pudimos sobrellevarla.

Dimep, hoy

La recuperación después de la crisis nos permitió crecer. Como Sola y Brusa tuvo tiempos de prosperidad, nos encargó más trabajos. Primero nos pidieron puertas. Después, carrocerías.

Como ya no teníamos lugar en el taller, nos mudamos a la vieja fábrica de Sola y Brusa, donde estuvimos hasta 2010. De allí, a nuestra ubicación actual, sobre la Ruta 6, camino a Esperanza.

Actualmente, trabajamos en un taller de 30 metros por veinte. Tenemos cuatro empleados y yo trabajo a la par de ellos. Mi padre también viene a dar una mano cuando hace falta o cuando extraña el taller.

Aunque la mayor parte de nuestro trabajo son tareas tercerizadas de Sola y Brusa, también tenemos nuestra propia clientela. Fabricamos tanques de aire,

tren delantero con la lanza, puertas traseras de acoplados, desagote de jaula para ganado y también incursionamos en furgones térmicos.

Trabajo no nos falta, pero sufrimos los problemas de cualquier pequeña empresa de la Argentina, como la carga impositiva.

Tuvimos dificultades durante la crisis de 2008 pero ahora vemos el futuro con optimismo, gracias al resurgimiento del campo.

Uno de los elementos definitorios de nuestra empresa es el buen vínculo con los empleados. A diferencia de muchas PyMEs, que enfrentan muchos problemas de personal, nosotros tenemos un excelente trato.

En nuestra empresa, no es raro que los chicos se queden trabajando más horas para hacer unos pesos extra. Esto es infrecuente, en una época en que la juventud perdió la cultura del trabajo.

Gremialismo empresario

Carlos: Empecé a participar en la cámara el año pasado, gracias a Alberto Balangione. Un día pasó a conocer el taller y me invitó a participar en la cámara de Esperanza.

De inmediato me di cuenta de que es muy positivo estar vinculado con otros industriales. Uno se entera de cosas que no conoce de otra forma, como leyes, oportunidades de financiamiento para máquinas y asesoramiento. También vamos a exposiciones en grupo.

Además, ofrecen muchas oportunidades de acceder a cursos y capacitaciones muy interesantes.

Desde la cámara podemos impulsar medidas para que los bancos den créditos para comprar herramientas. Hay créditos para autos y casas, pero no para herramientas. Pero lo que yo necesito para crecer es herramientas, no un cero kilómetro.

El futuro

Carlos: Estoy casado con Vanina, con quien tengo dos hijos: Morena, de quince años, y Fabricio, de nueve.

Hilario: Rubén, mi otro hijo, está casado con Marina Batista. Tienen dos chicos: Valentina, de dieciséis, y Pedro, de diez años.



No puedo estar sin hacer nada. En mis ratos libres vienen mis nietos con las bicicletas, o voy al taller, también hago soldadura de estaño en mi casa. Si se rompe algo en el taller, como la amoladoras o prolongaciones, voy a arreglarlas. Trabajaba doce a catorce horas en la fábrica, pero no lo veía como una carga. Para mí era una pasión.

Carlos: De mi padre aprendí que para obtener algo hay que sacrificarse. Hay que hacer los trabajos bien. Cada vez que un cliente vuelve siento una alegría inmensa, porque entiendo que estoy haciendo bien mi trabajo.

Hilario: Cuando empecé, no tenía plata para herramientas. Me las tuve que hacer yo, a mano y a pulmón. A mis ochenta y seis años, me da mucho orgullo nuestra trayectoria industrial. Con errores, por supuesto, porque el que no se equivoca es porque no hace nada. Pero nosotros siempre nos manejamos con una ética del trabajo y con respeto por el cliente.