

“LA ARGENTINA PUEDE SER UNA POTENCIA INDUSTRIAL”

Mariano Hiebra

Los orígenes

Nací el 16 de junio de 1975, en la Ciudad de Buenos Aires. Fui el segundo hijo de Antonio, un médico anesthesiólogo, y Rosa, ama de casa, ambos de ascendencia española. Aún vivo en la misma casa de Boulogne donde nací, aunque parte de mi infancia transcurrió en la casa de mi abuela Ángela, en Villa Urquiza.

Con mi hermano Fernando, cuatro años mayor que yo, de chicos teníamos una fuerte atracción por la técnica. Fabricábamos carros a rulemanes, bicicletas, y otros elementos para nuestra diversión. Después, se nos dio por la química. Llegamos a hacer unos pequeños explosivos que despertaban a todo el barrio a la hora de la siesta. Mi hermano era muy hábil. A mí, por el contrario, me decían que tenía dos manos izquierdas, por mi escaso talento para las manualidades.

Cursé la escuela primaria en el Instituto del Carmen de Villa Urquiza, entre el '81 y el '87. Luego, estudié la secundaria en la Escuela de Educación Media N°17, donde cursé simultáneamente el Bachillerato y el Magisterio en Bellas Artes. En aquellos tiempos, a través de mi rol de Presidente del Centro de Estudiantes, ya empezaba a manifestar mi vocación por la política y el gremialismo. Siempre me gustó el vínculo con las personas.

De chico ya me gustaba trabajar. Empecé, a los diez años, como ayudante en el almacén de Doña Elsa, en Villa Urquiza. Entre partidos de chinchón, yo atendía a los clientes. Ella me pagaba con la merienda. Ya llegada la adolescencia, me hacía de unos pesos con la venta de ropa y perfumes.

Cuando terminé la secundaria, en lugar de cursar una carrera universitaria larga, preferí realizar distintos estudios sobre temas que me interesaban, como bellas artes, turismo, producción de televisión, marketing y música. Siempre fui muy bohemio. Mientras tanto, trabajaba como preceptor y ayudante de cátedra en materias artísticas, en la Escuela Polivalente de Arte de San Isidro. Allí conocí a Lorena, quien es hoy mi esposa, que también era preceptora.

Luego, trabajé algunos años en una dependencia del Ministerio de Educación de la Provincia de Buenos Aires. Ya estaba más cerca de mi ingreso al mundo de la industria metalúrgica.



Mariano Hiebra, en el primer taller de Alison Argentina. 2001.

La entrada en la industria metalúrgica

En el '99, mi hermano Fernando renunció a su trabajo en una empresa de insumos eléctricos para telefonía, con la ilusión de independizarse y hacer industria. Tenía gran capacidad para el diseño de productos, pero poca experiencia y vocación en desarrollo comercial. Así que me invitó a que me sumara al proyecto.

Yo no tenía mucha idea de lo que era el sector, y menos de dirigir una industria. Hasta aquel momento, mi trayectoria profesional había transcurrido por otros carriles. Además, tenía una familia a cargo. Ya había nacido Lautaro, mi primer hijo. Y, como si fuera poco, el panorama económico de la Argentina era muy sombrío. Cualquiera hubiera apostado a lo seguro. Pero yo me la jugué, y acepté formar parte de ese proyecto industrial y familiar.

Empezamos fabricando cajas de audio para sonido profesional, y les pusimos la marca BEC, por Beccar Equipment Company, que era donde estaba nuestro tallercito. Después, empezamos a vender productos para la industria médica: algunos equipos y algunos insumos descartables, con lo que hice mis primeras armas y mis primeros contactos.

Mi hermano había fabricado una incubadora, pero nunca se había animado a salir a venderla. Ésa parecía una actividad interesante para explorar. Así que salí a buscar clientes. Pero no era fácil. Cuando visitaba a un potencial comprador, la respuesta era siempre la misma: "*No conozco su marca. ¿Me dejan una incubadora para probarla?*". Pero no podíamos dejársela. ¡Teníamos una sola máquina!

Fernando y Mariano Hiebra, con uno de los primeros equipos de Alison Argentina. 2002.



Los comienzos fueron muy duros. Sin un centavo, haciendo todo a pulmón, teníamos que competir contra corporaciones que llevaban décadas en el rubro. Al comienzo, éramos tres. Mi hermano, junto con un obrero, se ocupaba de la parte industrial. Yo hacía el resto. Era vendedor, telefonista, chofer, embalador, cadete... y director comercial.

Un año después de empezar, con mi hermano decidimos cambiar el nombre a la empresa. Buscábamos un nombre que generase impacto en el mercado. Yo sólo tenía claro que quería que empezara con A, para estar entre los primeros en los índices de las guías del sector.

Un día, en los créditos de un film, leímos “Alison”. Nos gustó, y lo adoptamos. Como coronación, le añadimos un toque de identidad nacional, para afirmar nuestro compromiso con la producción local. Así nació Alison Argentina.



Equipos de Alison Argentina en la sección de neonatología del Hospital Italiano de Córdoba.

La primera venta

Desde el comienzo del proyecto, en el '99, hemos enfrentado años mejores y peores. Nos tocó sufrir la crisis de 2001, al poco tiempo de iniciar nuestras actividades. Las ventas se derrumbaron, y tuvimos que cerrar el local comercial que habíamos abierto en la Zona Norte.

Un día, venía manejando por la Panamericana rumbo a la fábrica, en la lona económica. Pasé cerca del sanatorio La Florida, cercano a donde había nacido mi primer hijo. Y pensé: *“No puede ser que todavía no haya vendido ninguna incubadora”*. Así que me metí a la clínica, y pedí hablar con el Gerente de Compras. Ellos justo estaban por cerrar su contrato de compra de incubadoras. Las mías eran de excelente calidad, y mucho más baratas. Así concreté, ¡mis primeras seis ventas!

Eran justo los días de la debacle del 2001. Mientras el país se hundía a nuestro alrededor, nosotros estábamos empezando nuestro proyecto industrial. Dejamos de vender insumos, y nos concentramos en las incubadoras, como una empresa metalúrgica de equipamiento médico.



Alison Argentina, en Expomedical 2007, primera feria donde participó.

Alison Argentina, hoy

Después de nuestras primeras ventas, fuimos creciendo y sufriendo al ritmo de la economía argentina. El 2004 también fue un año terrible. A partir de 2005, nuestra marca comenzó a afianzarse en el mercado, y los clientes empezaron a considerarnos como una alternativa válida. En este rubro, la confianza es fundamental. Nuestros equipos se destinan a uso médico en pacientes recién nacidos. Nuestros clientes son profesionales que salvan vidas humanas. Por eso, no es fácil que acepten cambiar de marca y proveedor.

Actualmente, Alison Argentina emplea directamente a unas veinte personas, entre operarios calificados y profesionales. Desde nuestro galpón en Beccar, fabricamos unos 600 equipos por año. Nos especializamos en incubadoras neonatales, servoincubadoras radiantes, equipos de fototerapia y cunas de nursery.

Fernando es el Presidente de la compañía. Yo soy el Director General. Estamos orgullosos de los logros obtenidos en tan pocos años que llevamos en el mercado, y de los avances tecnológicos que fuimos incorporando en nuestros productos. A futuro, apostamos a seguir ofreciendo equipos versátiles,

seguros y económicos. Si bien somos una empresa de base familiar, aspiramos a profesionalizarnos cada día más.

ADIMRA Joven

Además de mis actividades como industrial, participo muy activamente en gremialismo empresario. Estuve en la primera reunión de ADIMRA Joven, en 2010. Ese día, había unas ochenta personas. Muchos eran hijos y nietos de reconocidos industriales. Yo, que era la primera generación en una empresa muy pequeña, me dije: “¿Qué hago acá?”.

Pero seguí adelante. Aunque tuviera que invertir tiempo de la empresa, me pareció importante participar. Al poco tiempo, mis compañeros me eligieron Presidente de ADIMRA Joven. Desde la comisión, organizamos espacios de intercambio de ideas y experiencias, para formar a los líderes metalúrgicos del futuro.

En ADIMRA Joven lanzamos un proyecto de “*Fábricas a Puertas Abiertas*”, para llevar a chicos a visitar talleres del sector para motivarlos y entusiasmarlos con la producción nacional. Es importante que conozcan la gran cadena de valor, que vean todo el trabajo involucrado en algo, en apariencia, tan sencillo como una mínima pieza metálica. Si los jóvenes se convencen de la necesidad de que haya industria, en el futuro habrá industria.

Visitamos fábricas para conocer nuevas tecnologías y métodos de gestión, y organizamos viajes en toda la Argentina, para enriquecernos con una mayor perspectiva de la industria. Intento hacer docencia en todos los ámbitos donde puedo: en la empresa, en las cámaras y en las escuelas.

Soy miembro de la Cámara de Equipamientos Hospitalarios de Fabricación Argentina (CAEHFA), desde donde intento tirar del carro industrialista. Tengo la convicción de que debemos unirnos para defender nuestros intereses comunes. Muchos colegas que no participaban de la actividad gremial empresaria, al ver el ímpetu que le pongo, se animan a participar. Si todos participamos, es más fácil. Si trabajamos todos, todos trabajamos menos. Y el resultado es mayor y mejor.

Un futuro industrial

A diferencia de muchos colegas, que vienen de familias de larga tradición metalúrgica, mi ingreso en este rubro fue por elección. Y todos los días me alegro de haber elegido este camino que me apasiona. Alison Argentina es una



La fábrica actual y el personal de Alison Argentina.

empresa pequeña y joven —todavía no cumplió los quince años— formada por dos muchachos con enormes ganas de apostar por la producción, y lograr un cambio positivo en nuestra sociedad.

Las empresas deben ser un engranaje aceitado en el motor de la economía nacional. El Estado debe apoyar al emprendedor y al generador del empleo. Más allá de cuántos empleados uno tenga, también importa el valor que uno agregue a la riqueza nacional.

Aún soy joven, y tengo un largo camino delante de mí, antes de pensar en el legado. Aunque sé que me gustaría dejar una empresa sólida a mis tres hijos: Lautaro (12), Sol (9) y Leandro (2). Me gustaría que ellos tengan la libertad de decidir si seguir o no. La empresa es mi proyecto. Esto no significa que también tenga que ser el proyecto de toda la familia. Y mucho menos que se viva como una imposición. A mis hijos les diría que si aman la empresa, la integren. Y que si no la aman, que no lo hagan. Pero que siempre tengan presente que, si deciden ser parte de ella, luchen con todas sus fuerzas por su crecimiento y continuidad, porque es el sostén de mucha gente.

Cuando miro hacia atrás, me da mucho orgullo el camino recorrido desde el inicio de este proyecto industrial. Las tendencias económicas globales anuncian un escenario futuro de dura competencia. Desde el presente, los industriales tenemos que ir tomando carrera para no quedarnos en el camino. Tengo mucha esperanza en que lograremos superar los desafíos. No me creo un loco idealista por creer que la Argentina puede ser una potencia industrial.