

“LO NUESTRO VA MÁS ALLÁ DEL COMERCIO. NOS MUEVE EL ORGULLO POR LO QUE HACEMOS.”

Eduardo Di Bacco

Los orígenes

Nací en el pueblo tucumano de Concepción, en 1925. Mi padre era de Buenos Aires, donde los Di Bacco habían desembarcado desde Italia. Él tenía una constructora y había conseguido un contrato para construir la iglesia de la ciudad de Monteros. Mientras dirigía los trabajos, vivía en Concepción, donde nació yo, como hijo único de su segunda mujer. Al terminar la iglesia, fueron surgiendo otras obras, por lo que decidió radicarse en San Miguel de Tucumán.

Estudí la primaria en la escuela Bartolomé Mitre de Tucumán, y la secundaria en el Colegio Salesiano Lorenzo Massa, donde hice mis primeras armas en la metalurgia. Tras la graduación, y mientras empezaba a cursar la carrera de Ingeniería Mecánica, trabajé como profesor en el colegio. Estaba a cargo del taller, donde impartía una formación técnica a los alumnos.

Lo habitual era que los estudiantes hicieran trabajos de práctica, pero mi intención era ejercer el cargo docente de manera innovadora y tuve una idea que se convirtió en un excelente proyecto: les propuse que empezáramos a hacer trabajos para clientes reales, y que cobráramos por ellos. Así, comenzaron a llegarnos toda clase reparaciones por las que ganábamos buen dinero. El taller escuela se convirtió en una fábrica. Corría la década del '50. Eran los orígenes de Di Bacco y Cía.

Una industria de industrias

A comienzos de los '60, decidí que mi ambición empresarial iba más allá del taller del colegio. Con mis ahorros, instalé un taller propio en la zona del Acceso Norte de San Miguel de Tucumán. Empezamos fabricando máquinas para la construcción y para ingenios, que eran las actividades más importantes de la provincia. Una de nuestras especialidades eran las cadenas de transporte que llevaban la caña hasta el trapiche.

Fuimos evolucionando e incursionando en nuevas industrias y desafíos, intentando adaptarnos a la situación de cada momento. Sumamos, a nuestros productos, máquinas para la minería, para el petróleo, para la extracción de aceite de oliva y hasta componentes para centrales nucleares. Llegamos a fabricar un ingenio completo, en sociedad con otras empresas. También, en la década del '80, hicimos la primera destilería de bioetanol de Tucumán y tuvimos el orgullo de hacer todas las piezas de la planta, salvo los motores y las válvulas.

Así, Di Bacco se convirtió en una industria auténticamente de base, con gran diversidad de proyectos. No tenemos productos seriados, prácticamente no hacemos ningún trabajo igual a otro. El cliente nos dice lo que necesita y nosotros lo fabricamos.

Hemos construido la empresa estando muy atentos a los clientes y siendo flexibles a sus necesidades. Así llegamos a forjarnos una reputación de creativos, la nuestra es una empresa que puede resolver cualquier problema que nos traiga el cliente.

Adaptación a las crisis

Nuestra vocación creativa y la evolución continua fueron factores claves para sobrevivir a las distintas crisis que enfrentamos junto al país.

La primera situación complicada llegó en la época de Martínez de Hoz, cuando la apertura comercial amenazó con dejarnos fuera del mercado, porque no podíamos competir con la avalancha de productos importados. Entonces pensamos que teníamos que producir algo que no se pudiera importar. “*¡Una constructora!*”, nos dijimos. Nuevamente pasamos de la idea a la realidad y así, en 1979, nació Tensolite S.A., una fábrica de viguetas pretensadas y bovedillas premoldeadas para losas de techos y entrepisos.

La época de Martínez de Hoz fue sólo un preludio de lo peor. En los '90, con la Convertibilidad, era casi imposible vender. Prácticamente todo lo que se traía de afuera era más barato. No tuvimos más alternativa que convertirnos en importadores. Traíamos componentes del exterior y los ensamblábamos en Tucumán. Hasta llegamos a importar automotores. La importación no era lo nuestro, ni lo que más nos gustaba, pero fue la única forma que encontramos para seguir adelante.

El perverso sistema financiero que se había puesto en marcha en el país desembocó en la crisis de 2001. En esos días, no se vendía prácticamente nada. Y nosotros estábamos muy endeudados, porque habíamos tomado créditos para

ampliarnos. La crisis casi nos destruye. Tuvimos que poner muchísimo dinero para mantener la empresa en funcionamiento y renegociar muchas operaciones comerciales. Y después, trabajar mucho para pagar nuestras deudas con el banco.

La gente, lo primero

En lo peor de la crisis, cuando todas las empresas desvinculaban personal, nosotros tomamos la decisión contraria. Si bien casi no vendíamos, optamos por no despedir a la gente. En metalmecánica, formar un empleado es una tarea de largo plazo. Perderlo, es echar por la borda una inversión de años, una pérdida de capital humano difícil de reemplazar.

Por eso, incluso en los momentos más duros, intentamos mantener nuestro plantel. Seguíamos pensando en el futuro, incluso cuando todo parecía negro. Hoy, aún tenemos algunos empleados que empezaron como alumnos míos en el taller de la escuela salesiana. Es gente que trabajó a mi lado durante casi sesenta años. No es poca cosa...

La recuperación

Desde el 2002, la situación empezó a recomponerse. Volvimos a crecer y a encarar nuevos proyectos. En la actualidad, el grupo se compone de Di Bacco y Cía, la metalmecánica, y Tensolite S.A., la constructora.

Quinientas personas trabajan con nosotros, distribuidas entre nuestras plantas de Tucumán, Córdoba y Catamarca, donde fabricamos y reparamos equipos para la minería, la industria azucarera, citrícola, papeleras, hidráulica, transporte, y algodón, entre otras. Exportamos a Chile, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Perú y México.

Nuestras máquinas son únicas en la Argentina. Por ejemplo tenemos una de origen suizo que fabrica engranajes de casi seis metros de diámetro. En nuestras fábricas, salvo fundición, realizamos toda clase de trabajos metalúrgicos, desde calderería hasta mecanizado, pasando por diversos tratamientos técnicos de complejidad. Siempre hemos intentado mantenernos a la vanguardia tecnológica.

El legado

Me casé en el '52 con Elena Antonia Stella, a quien conocí en un baile de carnaval. Tuvimos seis hijos: Elena, Rodolfo, Alberto, Ricardo, Eduardo y Rossana. Yo trabajaba muchas horas, y ella fue un sostén fundamental tanto para mí como para el resto de la familia. En todos mis años, pasé momentos mejores y peores. Pero, en mayo de 2004, la vida me dio un golpe de los que resulta imposible recuperarse, mi hijo Alberto falleció en un accidente de avión. Desde ese día, nunca fui el mismo.

Eduardo Di Bacco (hijo): Mi papá puede estar muy orgulloso de su legado. Primero, porque fundó una empresa sana y reconocida. En casi sesenta años de actividad, Di Bacco y Cía. operó con la misma razón social. Jamás tuvo que entrar en convocatoria.

Él nos formó con una cultura de trabajo, industrial y metalúrgica. Desde muy chico yo empecé a ayudar en el taller. Apenas terminaban las clases, me ponía el mameluco y manejaba un torno, mientras aprendía sobre el funcionamiento del negocio familiar. Ésta es la cultura de trabajo que mi papá nos legó, y que nosotros transmitimos a los veintisiete nietos.

Yo lo veía trabajar muchísimo. Salía de la casa a las seis de la mañana y regresaba a las diez de la noche, hasta los sábados y domingos.

Mi papá ejerció como director del grupo hasta el 2007, cuando empezó a retirarse y dejar la empresa en manos de la segunda generación. Actualmente, yo me desempeño como gerente general de la metalmecánica, haciendo honor a la mentalidad que mi padre nos inculcó: el dinero no es la zanahoria. Lo nuestro va mucho más allá del comercio. Lo que nos mueve es el orgullo por lo que hacemos.