

“TODAS LAS MAÑANAS ME LEVANTO  
CON GANAS DE SEGUIR HACIENDO MÁS  
Y MÁS, POR LA EMPRESA Y MI FAMILIA.”

Elio del Re

## Los orígenes

Esta historia comienza cuando mis abuelos, Américo y Clelia, desembarcaron en el puerto de Buenos Aires, un 16 de noviembre de 1956. Llegaron, con sus tres hijos, desde un pueblo a orillas del Adriático, en el sur de Italia. Mi padre, Antonio, tenía once años. Miguel, el del medio, seis. Adamo, el benjamín, sólo tres.

Se radicaron en el partido de San Martín, donde Américo consiguió trabajo como operario en una fábrica. Al poco tiempo, sin embargo, un accidente lo dejó inhabilitado para trabajar durante un largo año. Así que mi papá tuvo que salir a hacer changas, para juntar unos pesos para aportar a la economía de la

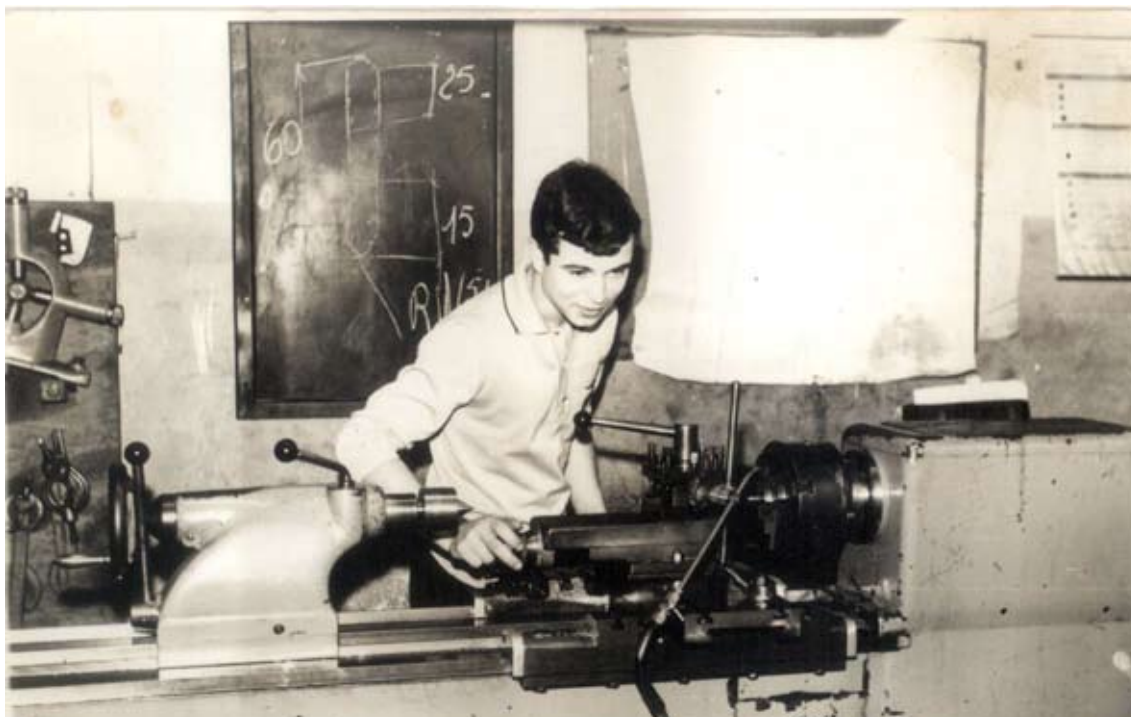


Pasaporte original con el que Antonio, Miguel y Adamo Del Re ingresaron a la Argentina. 1956.

casa. Empezó como verdulero y carnicero. A los trece años, entró como aprendiz de matricero en un taller. En ese momento, empezó su gusto por los fierros.

## **El nacimiento de una historia metalúrgica**

A comienzos de la década del '60, mi padre decidió independizarse. Compró algunas herramientas, e inició su propio proyecto industrial en el garage de la casa paterna. Con sólo dieciocho años, vendía matrices para piezas de precisión a firmas de primer nivel como IBM y Texas Instruments. Como el negocio crecía, sus hermanos vieron la oportunidad y se sumaron. Así nació Del Re Hermanos.



Antonio Del Re, operando un torno, en el garage de sus padres. Década del '60.

A fuerza de trabajo y más trabajo, el garage pronto quedó chico. Impulsados por las ansias de progreso, los tres hermanos fueron comprando nuevos terrenos alrededor de la casa, para ir construyendo galpones que ampliarían la superficie inicial y posibilitarían desarrollar mejor su potencial. Hacían trabajos cada vez más sofisticados. A finales de los '70, llegaron a fabricar toda la matricería y componentes para un cohete tierra-aire.

En el '80, descubrieron una oportunidad en la fabricación de válvulas para calefones a gas. Fue la primera vez que hicieron un producto seriado para la

industria del gas. Hasta ese entonces, siempre habían producido matricería a pedido. Después, a las válvulas le agregaron nuevos productos, como quemadores, bujías de encendido, pilotos y termocuplas, todos accesorios para artefactos a gas para uso doméstico.

En aquellos años, Del Re compró Interlaken, uno de sus proveedores. Así, el grupo quedó constituido por dos empresas: Interlaken, especializada en componentes para artefactos domésticos a gas, y Del Re, que produce calefones completos que se venden bajo el nombre de terceras marcas.

## **La segunda generación**

Nací en 1973, hijo mayor de Antonio y Viviana, una docente de origen italiano que llegó al país a los tres años. Como hijo de metalúrgico, de muy chico ya andaba correteando por la fábrica, todo engrasado. Vivíamos enfrente de la planta, donde tenía a mis primos como vecinos. Tuve una infancia con la familia muy unida. La industria era la cultura familiar. Todo el tiempo se hablaba de eso en la mesa.

Fui a la escuela técnica. Mientras todavía estaba en el secundario, ya hacía algunas tareas en Interlaken. Comencé de abajo. Primero, barriendo, y como cadete. Después, empecé a operar algunas máquinas. Mi vida parecía predestinada a insertarme en el negocio familiar. A los diecisiete años, sin embargo, me rebelé, y me fui a trabajar a una cadena de hamburguesas.

Pero el destino pudo más. A los tres meses regresé. Comencé a estudiar para Ingeniero Industrial en la Universidad de Belgrano, y a participar activamente en la empresa, que, por ese entonces, tenía unas cincuenta personas. De día, trabajaba. De noche estudiaba.

A medida que me iba involucrando en la fábrica, intentaba aportar profesionalismo en la gestión. Una de mis primeras tareas fue documentar los procesos. Es que mi padre y mis tíos eran muy buenos haciendo, pero carecían de una administración profesional. Siempre habían manejado todo de manera muy familiar, incluso las relaciones con el personal.

## **De un plan ambicioso a la crisis**

Cuando me incorporé plenamente a la empresa, a mediados de los '90, llegué con la ilusión de expandirnos. Yo tenía la convicción de que el mercado local era irremediablemente pequeño, y que teníamos que apostar por la internacionalización. Así que me fui a una misión comercial a Brasil, y conseguí

mi primer contrato de venta de repuestos para calefones. En el '98, pusimos una oficina en San Pablo, con la intención de vender calefones completos.

Pero la experiencia no terminó bien. Un cliente nos quedó debiendo una suma muy importante para nosotros. En la Argentina, además, el mercado local estaba siendo invadido por productos importados. Y a eso se le sumaba la galopante recesión.

Aquella combinación explosiva nos obligó a achicar la empresa. Hacia 2001, nos habíamos quedado con sólo treinta empleados. Y aun eso era demasiado. Tuvimos que hablar con ellos, y explicarles que no podíamos seguir adelante de esa forma. Teníamos que recortar el personal a la mitad, o llegar a un acuerdo donde todos siguieran, aunque trabajando menos horas. Todos aceptaron.

Hacia fines del 2001, trabajábamos apenas seis días por mes. En medio de aquella debacle, la única sonrisa que tuve fue el nacimiento de mi hija María, el nueve de diciembre de 2001. Fueron días dramáticos. Yo casi ni tenía dinero para pagar la cama del sanatorio.

## **La recuperación**

El cambio de política del 2002 fue una bocanada de aire. La demanda se reactivó, y como no teníamos deudas, empezamos a salir adelante. Un año después, ya habíamos vuelto a tomar gente, y nuevamente hice planes para exportar. Viajé a Chile y a Brasil, para expandir nuestros mercados. En Brasil, empezamos vendiendo a empresas pequeñas. Después, comenzamos a ser proveedores de grandes firmas de cocinas.

Cuando empecé mi estrategia internacional, a comienzos de la década del 2000, Interlaken vendía unas 30.000 unidades termocuplas mensuales. Hoy, estamos cerca de las 450.000. El 60 por ciento de nuestra producción se destina al mercado externo, generando divisas muy valiosas para el país. Del Re, la otra empresa del grupo, fabrica unos dos mil calefones por mes, y prácticamente sólo atiende el mercado interno.

Hoy, empleamos a unas 150 personas, en una fábrica de última generación. No sólo hemos incorporado la tecnología más moderna, sino que también hemos hecho enormes mejoras en nuestros procesos de producción y en nuestros productos. Todo esto nos permite mantenernos a la vanguardia, en un mundo altamente competitivo.



Antonio, Miguel, Adamo, Elio, Sergio y Walter Del Re, las dos generaciones juntas en la inauguración de una nueva planta.

Las normas ISO nos permitieron ordenar nuestro trabajo, y organizarnos por departamentos, con funciones establecidas. Antes, todos hacíamos un poco de todo, con mucha voluntad. Pero también mucho desorden, y eso nos quitaba efectividad. Si íbamos a apuntar alto, necesitábamos una gestión profesional.

## **Gremialismo empresario**

En 2005, en una misión comercial para explorar el mercado mexicano, conocí a algunos miembros de la Comisión de Comercio Exterior de ADIMRA. Ellos me alentaron a participar en la institución. Así que empecé a asistir a las reuniones de esa comisión, que era la que me interesaba, debido a mi estrategia de expansión externa. Luego, empecé a involucrarme en ADIMRA Joven, donde actualmente soy Vicepresidente. Y también quedé como Presidente de la Comisión de Comercio Exterior.

Mi participación en ADIMRA me permitió relacionarme con industriales con décadas de experiencia. De ellos, adquirí un conocimiento que no se encuentra en los libros. Como metalúrgicos, muchos estamos acostumbrados a pensar en términos técnicos de nuestra fábrica. Pero no debemos olvidar el rol fundamental que cumplen espacios como ADIMRA. No todo es manejar bien

la fábrica. El relacionamiento también es crítico para el éxito de un proyecto industrial.

Yo me siento muy bien representado por ADIMRA y trato de aportar mi granito de arena para el bienestar de la industria nacional.

## **El legado**

Del Re e Interlaken son proyectos familiares. Mi padre sigue en la fábrica, ocupándose de lo que más le gusta, el desarrollo de nuevas herramientas. Lo suyo son las máquinas. Mi primo Walter, el hijo de Adamo, es ingeniero industrial y se ocupa del control de calidad y el cumplimiento de las normas ISO. Yo estoy principalmente en la parte comercial, y en el desarrollo del negocio.

Nos llevamos muy bien. Creo que hemos tenido la inteligencia de saber encontrar cada uno su lugar, sin superponernos. Cada uno fue asumiendo el rol más acorde a su conocimiento y personalidad. Tengo tres hijos: María, Francisco y Clara. Aún son pequeños, pero me gustaría que algún día puedan conformar la tercera generación del apellido Del Re en la industria.

Esta es una historia de tenacidad y perseverancia. Hemos pasado momentos buenos y otros no tanto. Pero siempre hemos mantenido la frente en alto y el orgullo por lo que hacemos. Siento que estoy caminando por donde tengo que caminar, y todas las mañanas me levanto con ganas de seguir haciendo más y más, por la empresa y mi familia.

La industria cumple un rol clave en la sociedad. En los '90, en San Martín, el modelo neoliberal tenía una expresión muy concreta a través de las persianas cerradas de las fábricas silenciosas. De a poco, a partir de 2002, empezábamos a ver nuevamente a los obreros, con sus camisas azules, por las calles. Las máquinas volvieron a activarse. Y el renovado bullicio de los talleres me provocó un inmenso regocijo interior.