

CIENCIA

«Le echamos bastantes narices, empezamos en plena crisis»

Es uno de los socios de una cooperativa de Porriño, premiada en Palas de Rei con el mejor proyecto del año

EVARISTO AMADO / SANTIAGO
Día 04/07/2011

ENTREVISTA

Alberto Lago

Gerente de Zero-Pro

—¿Cuándo inician el proyecto de la cooperativa?

—Hace tres años, en plena crisis. Le echamos bastantes narices, claro. Cerró la empresa en la que estábamos trabajando, y decidimos que teníamos que aprovechar la experiencia de toda una vida haciendo máquinas, a poder ser aportando algo más. Antes solo nos ocupábamos de un sector, la alimentación, con materiales de acero inoxidable, para conserveras y fábricas de pescado congelado. Ahora, además de eso, tenemos proyectos tecnológicos, con la universidad y otras empresas, en marcha. Con la automoción... Y un trabajo, bastante grande, de seguimiento de cajas para las farmacéuticas. Hemos trabajado con bodegas de vino para automatizar el embalaje y seguir la producción. Y llevamos los mantenimientos de nuestras máquinas.

—La empresa diseña máquinas...

—Nos dedicamos a hacer un estudio de fábricas donde hay procesos mecánicos para los que no existe una máquina estandarizada. Hacemos un estudio y hacemos una máquina que sustituye a ese trabajo, que puede ser penoso, repetitivo, o que no existe por el momento. Hacemos un análisis, se redacta un proyecto y se fabrica. Para todos los sectores; lo nuestro no son máquinas repetitivas. No nos especializamos en un solo ámbito.

Llegamos y preguntamos al cliente qué necesita, donde los demás no llegan porque ciertas empresas no son rentables si no hacen una tirada grande de la misma máquina.

—Tratan de suplir labores manuales, físicas.

—Sí. Son actividades mecánicas. ahí entra la visión artificial, robótica, manipulaciones, almacenaje... Toca sectores muy diferentes, del farmacéutico al conservero.

—¿Qué pesa más en su plantilla, los ingenieros?

—Los vamos contratando según el peso del trabajo. Somos siete socios en la cooperativa: podemos contratar hasta cierto número, o subcontratar parte de un proyecto. Hay partes de la máquina que encargamos a empresas de fuera y después incorporamos a nuestras máquinas en el taller. Así no tenemos que comprar toda la maquinaria que hace falta, y los precios son más competitivos.

—La decisión de iniciar el proyecto como una cooperativa, ¿tuvo una razón especial?

—Los siete que estamos aquí fuimos forjando la cooperativa a medida que el cierre de nuestra anterior empresa se hacía evidente. En una cooperativa, en un principio, tienes que conocer muy bien a los socios. Nosotros eso lo teníamos. En plena crisis, después de diez años, es cuando mejor conoces a la gente. Haces una buena criba y te arrimas al que sabe hacer cosas distintas a ti.

—¿Qué consejos daría?

—Si se conocen bien, mejor que mejor. Con alguien que no conoces, en una cooperativa es más difícil que todo salga bien. Hay muchas características no escritas: nosotros mismos decidimos un equilibrio para equiparar los sueldos y las horas de trabajo. Tenemos una bolsa de horas estipuladas, y hacemos reuniones todos los viernes. Hay que organizarse desde el principio, para que todo el mundo esté a gusto. Se puede hacer.

En la cooperativa, cada uno lleva un departamento y se puede enlazar con el siguiente. Todos sabemos un poco de lo nuestro y un poco del ámbito “del de al lado”. Es la forma de que las cosas vayan saliendo.

—¿Cómo valoran el premio?

—Es muy importante, incluso a nivel de bancos, o clientes. Es mucho más que la mejor publicidad.