

“LO NUESTRO ES DIEZ POR CIENTO DE INSPIRACIÓN Y NOVENTA POR CIENTO DE TRANSPIRACIÓN”

José Luis Basso

Los orígenes

Mi padre, Juan Basso, nació en 1922 en una humilde familia de inmigrantes piamonteses radicados en la provincia de Córdoba. Trabajó en tareas rurales hasta los veinte años, cuando se casó con Elena. Ella había llegado del Piamonte con sus padres. Mis cuatro abuelos nacieron en esa región del norte italiano, célebre hoy por su desarrollo metalmeccánico.

Tras su casamiento, mi padre decidió radicarse en Rafaela. De origen muy humilde, fue progresando, tuvo un almacén, hasta que finalmente consiguió trabajo en una importante mueblería de la ciudad, donde llegó a ocupar el cargo de Gerente.

Allí trabajó muchos años. Tras diversos proyectos, en el '63 se asoció con Dante Beninca e Italo Bottero en la fabricación de válvulas para motores de combustión interna. La empresa se llamó BBB, por las iniciales de sus fundadores. Empezaron con un solo operario. Durante los primeros años, mi padre hizo el enorme esfuerzo de participar en el proyecto mientras seguía con su puesto en la mueblería, que necesitaba para sostener a su familia.

La empresa empezó a crecer. Comenzó atendiendo al mercado de Rafaela. Luego, se extendió a Santa Fe y Paraná. Después, a Rosario. Y de allí al resto del país. A comienzos de los '70, BBB ya se había consolidado, y comenzaba a constituirse en una marca respetada en el rubro.

La segunda generación

Yo, José Luis Basso, nací en un hogar con vocación empresaria. Un tiempo después, llegó mi hermano menor, Juan Carlos. Ya de chicos visitábamos la planta e íbamos asumiendo la cultura de trabajo de nuestro padre. En mi caso, no hubo demasiados dilemas vocacionales. Había nacido *“ferrero”*, así que no tuve dudas cuando elegí estudiar Ingeniería Electromecánica en la Universidad Nacional de Córdoba. Tras mi graduación, viajé durante un año a Francia a hacer



Momento en el que la familia Basso adquiere las acciones, y se produce el cambio de denominación a Basso S.A. De izquierda a derecha, Juan Carlos, Don Juan y el Ing. José Luis Basso. 1985.

una especialización en Acerías Aubert & Duval y la Régie Renault. Allí conocí las más avanzadas tecnologías metalúrgicas y de administración de empresas.

Cuando regresé al país, en el '73, trabajé durante un tiempo en IKA Renault Argentina hasta que me incorporé a BBB, que por entonces tenía unas setenta personas. Llegué con mucho empuje, y ganas de incorporar la tecnología y los métodos de trabajo que había aprendido en el extranjero. Aquello coincidió con la construcción la nueva planta de BBB.

Cuando presentamos el proyecto ante el Banco Nacional de Desarrollo, el gerente nos dijo: *“Tienen que apuntar más alto. Esta planta les va a quedar chica en cinco años”*. Así que duplicamos el tamaño del proyecto. E igualmente nos quedó chica. Crecíamos muy rápido.

En el '82, compramos la división de válvulas de Thompson Ramco Argentina (TRW), que era el líder en el país, y nos atrevíamos a posar la mirada en el mercado externo. Empecé a viajar regularmente a los Estados Unidos, en búsqueda de clientes. Visitaba empresas y participaba en exposiciones, mientras que tecnificábamos la fábrica y mejorábamos la calidad de nuestros productos para adaptarlos a las exigencias del mercado internacional.

En el '85, compramos las participaciones de Beninca y Bottero, los otros dos socios fundadores, con lo que la familia Basso quedó como única accionista del grupo. Así nació Basso S.A. En el '86, concretamos nuestra primera gran exportación a los Estados Unidos, luego de once viajes sin vender una sola pieza en ese país. También fundamos una empresa dedicada a la producción de válvulas de alto rendimiento para competición: Motor Parts S.A.. Se venían tiempos de extraordinario crecimiento.

Un crecimiento con círculos concéntricos

La nueva década se abrió con una triste noticia. Juan, mi padre, falleció en 1990, en la plenitud de su vida y de su proyecto industrial. Tenía 67 años, y mucho hilo en el carretel. Con mi hermano, nos hicimos cargo de la compañía. Muchos en Rafaela creían que, sin su fundador, la empresa detendría su desarrollo. Pero lo que llegó fue una explosión de crecimiento.

Nos rodeamos de buenos gerentes y ganamos algunos clientes importantes en el mercado local. Pero lo que verdaderamente nos catapultó al liderazgo fue nuestra apuesta por la exportación, a través de una estrategia de círculos concéntricos alrededor de nuestra base de Rafaela. Empezamos con Uruguay. Después, Chile, Paraguay y Bolivia. De a poco, íbamos ampliando los círculos.

A medida que avanzaba la década del '90 y que la situación económica argentina se ensombrecía, nosotros seguíamos con un empuje arrollador. La recesión del mercado interno no nos perjudicaba seriamente. Es que muchos de nuestros clientes estaban en Europa y los Estados Unidos. Y ellos no estaban en crisis. Más allá de algunas complicaciones menores para el despacho de nuestros productos o la compra de insumos, la crisis de 2001 no nos afectó tanto.

En plena debacle industrial nacional, nosotros estábamos comprando la fábrica de válvulas Manley Engine Valves de los Estados Unidos, que estaba en convocatoria de acreedores. Nuestra intención original era producir desde allá. Pero resultaba difícil. Así que finalmente cargamos las máquinas en treinta y dos contenedores, y los trajimos a Rafaela en 2002.

Grupo Basso, hoy

La devaluación de 2002 y el nuevo contexto económico nos permitieron avanzar con nuestra estrategia de penetración en los mercados externos. Además de Peugeot, que desde 1995 comenzó a adquirir nuestras piezas para sus plantas



Visita del Sr. Poignant, Responsable de Compras Globales del Grupo John Deere, a la planta de Basso S.A., tras la entrega del Premio "Hall of Fame" a la autopartista local. 2008.

en Francia, fuimos sumando a otras firmas de peso como John Deere, Ferrari, Kawasaki, y Harley Davidson.

Hoy tenemos cuatro plantas, con 30.000 metros cuadrados cubiertos en la ciudad de Rafaela y en la vecina localidad de Lehmann. En total, el grupo se compone de unas 1.200 personas. Más de mil se dedican a la fabricación de las válvulas 3B, y el resto a otras actividades en las que hemos incursionado, como las inversiones inmobiliarias y la construcción.

De los 1.200 millones de válvulas que se producen anualmente en el mundo, nosotros somos responsables de 22 millones. Somos una empresa con proyección global, que abastece al mercado de equipos originales y de reposición de 33 países en los cinco continentes. Exportamos el 85 % de nuestra producción.

Si hemos podido crecer tanto, ha sido por nuestra apuesta por la tecnología. Nuestros competidores son grandes corporaciones del exterior con enormes recursos. Ellos fabrican sus propias máquinas, y difícilmente aceptan venderlas, ya que éstas tienen incorporado el conocimiento en que se basa su estrategia competitiva. Por eso, para mantenernos vigentes, hemos creado un departamento en el que desarrollamos nuestra propia maquinaria.



Apertura de la conferencia realizada por la Asociación de Fabricantes de Repuestos Motor (AFYDREM) sobre Políticas de Impulso a la Cadena de Valor Automotriz. Buenos Aires. 2008.

Actualmente, estamos en pleno proceso de tecnificación. Hemos obtenido un Crédito del Bicentenario, para seguir modernizándonos e incrementando nuestra eficiencia. Nuestra prioridad es incrementar la automatización de nuestros procesos, producir más y mejor con la misma cantidad de gente, para mantener nuestra competitividad en un escenario global cada vez más demandante.

Gremialismo empresario

A lo largo de mi carrera, siempre he participado en actividades de gremialismo empresario. Soy Presidente de la Asociación de Fabricantes de Repuestos Motor de la República Argentina (AFYDREM). Desde 2002, soy miembro del Comité Ejecutivo de la Unión Industrial Argentina, en representación de ADIMRA.

En este ámbito, mi gran lucha es lograr que la Argentina vuelva a fabricar motores. En los '70, prácticamente todos los automóviles fabricados en el país llevaban motores argentinos. En los '90, por la importación descontrolada, muchas de estas fábricas quebraron o se mudaron al exterior. Hasta se disolvió la cámara que representaba a los fabricantes nacionales, sencillamente, porque



Encuentro Ferrari-Basso, donde la autopartista mostró a proveedores locales los detalles de su relación con la automotriz italiana. 2010.

no quedaba nadie a quien representar. El resultado es que hoy, los automóviles que se producen en la Argentina llevan motores importados.

Mi lucha apunta a revertir este triste panorama. Quiero que la Argentina vuelva a ser autosuficiente en motores. Ese es mi gran proyecto desde AFYDREM y ADIMRA.

El legado

Tengo cuatro hijos: Mariana, Martín, Mauricio, Tatiana, y una hija del corazón, Antonella.

Los tres mayores ya empezaron a incorporarse en la empresa, inyectando sangre joven y ganas de hacer. La mayor, Mariana, trabaja en el Departamento de Seguridad Ambiental. Martín, que es piloto de autos de carrera, está en la fábrica de válvulas de competición, y Mauricio, recientemente recibido de Abogado, se incorporó al área de legales de la empresa.

Juan Carlos, mi hermano, tiene dos hijos: Ignacio y Leandro.



Exposición durante el acto en que el Poder Ejecutivo Nacional anunció el envío al Congreso del Proyecto de Ley sobre “Crecimiento y Consolidación de la cadena de valor Automotriz”. Casa Rosada, Buenos Aires. 2008.

Me gustaría que mis hijos puedan ser los continuadores de esta historia industrial, si tienen vocación y capacidad para hacerlo. La empresa tiene que ser dirigida por lo más aptos, aunque estos no necesariamente lleven el apellido Basso. En los últimos años, hemos intentado convertirnos en una compañía profesionalizada, incorporando gerentes especializados.

Este es un mercado muy competitivo y dinámico. La historia es testigo. En los '70, en la Argentina había una docena de fábricas de válvulas. Hoy quedan cuatro en toda Sudamérica. Y la nuestra es la única de capital sudamericano. Todas las demás son multinacionales. El panorama no es sencillo. Todos los días nace un nuevo competidor en China, Corea, y la India.

Desde Rafaela, enfrentamos el desafío de competir contra corporaciones. Algunas válvulas usan aleaciones de acero que no se producen en la Argentina. Tenemos que comprar el insumo en Europa, procesarlo en Rafaela y vender las piezas en el exterior. Y todo esto, en un mundo que ha entrado en crisis.

Basso S.A. ya lleva casi medio siglo de industria. Me produce un inmenso orgullo el camino recorrido. Si desde la lejana Rafaela hemos llegado a construir una empresa que no tiene nada que envidiar a las principales multinacionales



Durante la visita de Vic Edelbrock, referente a nivel mundial del sector de competición y alta performance. 2005.

del rubro es por nuestra continua apuesta por la tecnología y por la pasión que ponemos en todo lo que hacemos.

El futuro de este proyecto industrial depende de seguir en la frontera del conocimiento, reinventándonos a cada momento, como siempre hemos hecho. Hay que estar compenetrados con los últimos avances tecnológicos. Hay que estar cerca del cliente para brindarle las soluciones que necesita. Y hay que seguir con el compromiso por la calidad.

Esta no es una empresa que haya nacido de la noche a la mañana. Es fruto de medio siglo de esfuerzo y perseverancia, de pasión por hacer, por las máquinas y por los desafíos. Lo nuestro siempre ha sido un diez por ciento de inspiración y un noventa por ciento de transpiración.

