

“HAY QUE APOSTAR POR EL VALOR AGREGADO NACIONAL Y LA INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍA EN TODOS NUESTROS PRODUCTOS.”

Claudio Rossi

Los orígenes

Nací en 1949, en una familia que mezclaba orígenes italianos y judíos. Mi madre nació en un pueblito de La Pampa, hija de emigrantes de los *pogroms* europeos. Mi padre, nacido en La Boca en una familia de inmigrantes italianos, era perito mercantil y trabajaba en la Caja Municipal de Jubilaciones.

Mi infancia transcurrió en el boulevard Chenaut, en el barrio que hoy se conoce como Las Cañitas, aunque por entonces era mucho menos glamoroso. Estudié la primaria en la escuela Granaderos de San Martín, sobre la Avenida del Libertador. Como ocurría por aquel entonces con quienes asistíamos a escuelas públicas (¡todas eran públicas!), la mitad de mis compañeros eran hijos de ricos; la otra mitad, muy humildes, hijos de los trabajadores de los studs del hipódromo. Pero en la escuela éramos todos iguales. Todos jugábamos a las figuritas y a los autitos en la plazoleta.

Cursé la secundaria en el Nacional Avellaneda de Palermo, donde elegí la especialización en matemáticas, física y química. Cuando me gradué, en el '67, quería estudiar Física. Me fascinaba el trabajo de aquellas personas que intentaban explicar la realidad a través de ecuaciones. Pero, en los años que siguieron a la noche de los Bastones Largos, la Facultad de Ciencias Exactas estaba en ruinas. Así que me decidí por la ingeniería mecánica, y después giré hacia la electrónica.

Las primeras experiencias industriales

Mientras estudiaba en la universidad, tuve mi primer trabajo como dibujante técnico en una empresa alimenticia. Después, en el '73, pasé a Foxboro, un importante fabricante de equipos para el control automático de procesos. Entré

como técnico electrónico y llegué a ser supervisor de la línea neumática. La empresa, por aquel entonces, traía diversos componentes del exterior y los ensamblaba en la Argentina. Cuando mis compañeros se maravillaban por la alta tecnología incorporada en las piezas, yo replicaba: *“Esto también podemos hacerlo en la Argentina”*.

En el ‘74, renuncié, para rendir los diez finales que me faltaban para recibirme. Me gradué en el ‘75, y salí a buscar trabajo, justo en medio de la recesión que siguió al Rodrigazo. Como no conseguía empleo, con otros cuatro colegas pusimos un tallercito. Hicimos algunos desarrollos interesantes como una máquina para contar billetes.

Pero antes de dedicarme a la vida del emprendedor, yo quería tener más experiencia dentro de estructuras formales. Así que entré en el Centro de Investigaciones Tecnológicas de las Fuerzas Armadas (CITEFA) donde aprendí mucho sobre control automático. Luego, pasé por otras empresas, donde me fui perfeccionando en mi actividad. Siempre elegí las ofertas orientadas hacia el desarrollo tecnológico más que hacia los puestos gerenciales. A mí me gustaba la tecnología, no hacer política en una corporación.

Así fue que, en mis diferentes experiencias industriales, hice desarrollos especiales como sismógrafos, sistemas de movimientos de aguas para probar cascos de buques, y sistemas de comando automático para la aeronáutica. También participé en el desarrollo de componentes de altísima tecnología para la central nuclear de Embalse.

Mientras tanto, también hacía unos trabajos por mi cuenta en un tallercito que tenía junto con un socio. Ganamos una licitación para fabricar un sistema de recolección de datos para una planta eléctrica de SEGBA. Así di el gran salto y abandoné los trabajos en relación de dependencia. Con el tiempo, me separé de mi socio, y vendí mi parte. Pero me quedé con un desarrollo que habíamos empezado juntos: celdas de carga para balanzas.

El proyecto propio

La celda de carga es el componente fundamental de una balanza electrónica. Sirve para convertir la fuerza aplicada sobre un material en una señal eléctrica. Si la célula es buena, la balanza será buena.

Se trata de un producto de gran carga tecnológica, y que requiere de un conocimiento multidisciplinario. Las celdas se fabrican en aluminio o aceros especiales, con tratamiento muy específico, y un mecanizado muy sofisticado.

Máquina comparadora de cinco toneladas en Flexar.



Luego sigue la aplicación de sensores de deformación sobre los cuerpos y la realización de una cantidad de ensayos para medir su desviación frente a los parámetros buscados y la compensación de los errores. Es física pura.

Éste fue el gran desafío al que me lancé en el '86, cuando fundé Flexar S.R.L., casi sin recursos, y con el único apoyo de mi mujer, Nora, que abandonó su carrera de Bióloga y colaboró en la empresa desde los primeros tiempos. Después, también se sumó mi suegro, que había sido joyero, y tenía un excelente pulso. Es que fabricar celdas de carga requiere una extraordinaria precisión.

El proyecto fue creciendo al compás de la evolución de la economía nacional. Íbamos ganando participación de mercado, tanto en la Argentina como en el exterior, a medida que asistíamos a ferias.

En el '89, en medio de las hiperinflaciones, nos presentamos en la feria anual de los fabricantes de balanzas de los Estados Unidos, donde nos codeamos con los más grandes del pesaje a nivel mundial.

En el '95, nos mudamos a una fábrica de 600 metros en Villa Maipú, Partido de San Martín. Pero la segunda mitad de los '90 fue difícil. La pérdida de



Máquina de soldado laser en Flexar.

competitividad causada por el atraso cambiario nos hizo perder muchos clientes del exterior.

Luego de la crisis del 2001, éramos unas veinte personas, con muy bajas ventas. Muchos de nuestros principales clientes dejaron de comprarnos por seis meses enteros. Organizamos una reunión con los obreros, y dijimos: *“No tenemos muchas alternativas. O trabajamos todos tres días por semana, y pagamos en proporción. O echamos a la mitad de la gente”*.

Todos aceptaron. Para ayudarlos a sobrevivir, empezamos a organizar compras comunitarias. Así estuvimos un año, hasta que el mercado volvió a crecer.

Si bien estábamos mal, vimos a aquellos tiempos críticos como una oportunidad para apostar a futuro. Así que fundamos Balanzas Hook, con el objetivo de fabricar sistemas de pesaje para el agro, en sociedad con un empresario que importaba balanzas para mixers fabricadas por el líder mundial del rubro, establecido en Venado Tuerto.

Flexar y Hook, hoy

La devaluación de 2002 nos permitió recuperar competitividad, y volver a crecer. La gran recuperación del agro también significó un crecimiento importante de Hook.

Flexar tiene un total de dos mil metros de planta en Villa Maipú, donde trabajan unos 50 empleados en la fabricación de celdas para balanzas que van

desde un kilo hasta las 30 toneladas. Nuestros productos cubren toda la gama de necesidades del mercado. Fabricamos celdas en acero común e inoxidable, aluminio, con estanqueidad total, y otros artículos especialmente diseñados para cualquier necesidad especial que tenga que cubrir el cliente. Hemos fabricado celdas para pesar productos de hasta 150 toneladas.

Todos nuestros productos utilizan los máximos estándares de calidad, certificados por la norma ISO 9000 extendida por DNV desde hace nueve años.

Tenemos una base de datos que nos asegura trazabilidad a lo largo de toda la línea de producción, y nos permite identificar todas las tareas específicas de cada persona que participó en el proceso. Nuestra marca tiene un gran reconocimiento entre fabricantes de balanzas de alta precisión, que son sometidas al control metrológico de las autoridades.

En los últimos años, hemos desarrollado máquinas de ensayo que nos permiten asegurar especificaciones en igualdad de condiciones con los fabricantes más reconocidos del mundo.

Exportamos a toda América Latina, Estados Unidos y Europa, y tenemos modelos aprobados bajo normas europeas que permiten que nuestras celdas sean utilizadas en balanzas en toda la Comunidad.

Tenemos varias patentes de celdas de carga concedidas.

Hook, por su parte, sigue operando en Venado Tuerto donde emplea a unas sesenta personas y es líder en sistemas de pesaje para el agro. Allí fabricamos balanzas para tolvas, mixers y hacienda entre otros productos. Estamos incursionando en la producción de balanzas conocidas como *on board weighing*, que sirven para pesar cualquier cosa que esté en movimiento, como las cargas de camiones.

Gremialismo empresario

Más allá de mis actividades como industrial, a lo largo de toda mi vida he participado en el gremialismo empresario.

Entre 2003 y 2007, fui presidente de la Cámara de Fabricantes de Instrumentos de Pesar y Medir (CAFIPEM). Hoy sigo activando en la cámara, aunque desde la posición de vocal. Cuando empecé, había sólo seis empresarios. Ahora somos más de cincuenta.



Con mi mujer,
Nora, y mi hijo,
Pedro Luciano.

Es fundamental que todos los industriales del rubro podamos unirnos para hacer un frente común a la principal amenaza que pesa hoy sobre nuestro negocio: la competencia china.

Desde 2007, hemos sufrido una invasión de productos chinos, subsidiados por su propio gobierno. Por eso, si el gobierno argentino no nos protege de esta competencia desleal, corremos el riesgo de perder un núcleo tecnológico que costó 25 años desarrollar.

Esta vocación por el trabajo cooperativo la aprendí de mi padre, un hombre de gran trabajo y honestidad, que siempre intentó ayudar al prójimo. Por muchos años, fue presidente del club Ciudad de Buenos Aires, al que convirtió en una institución modelo.

El futuro

Estoy casado con Nora, a quien conocí en la cancha de ping pong del club Municipalidad. Nos casamos cuando ella tenía veintidós años y yo, veintitrés. Los dos éramos estudiantes, y nuestras familias nos decían que era una locura casarnos antes de estar recibidos. Pero lo hicimos, y hoy tenemos dos hijos: María Florencia, Licenciada en Letras, y Pedro Luciano, que es socio en una empresa de software.

Vivo en Olivos, y amo la pintura. Le transmití esa pasión a mi hijo, que pinta y expone sus trabajos.

Mi hija es, además de escritora, una excelente cantante y terapeuta de shiatsu, profesión en la que ha encontrado su lugar.

Por mi parte, yo desarrollé mi faceta creativa a través de la fábrica, un proyecto que empezó en mi cabeza cuando aún estaba en Foxboro, mientras todos mis compañeros se maravillaban ante las piezas que llegaban del exterior para que nosotros las ensambláramos.

Yo me decía que nosotros también podíamos hacerlo, y que los de afuera no eran ni más inteligentes, ni más capaces, ni más trabajadores que nosotros. Hay que apostar por el valor agregado nacional y la incorporación de tecnología en todos nuestros productos. Mientras muchos industriales se conforman con hacer chorizos, yo quiero hacer las máquinas de hacer chorizos. Ese es mi desafío creativo.