

“LA NUESTRA ES UNA HISTORIA DE FAMILIA Y AMISTAD”

Javier Bonvin

Los orígenes

Nací el 15 de agosto de 1945 en Felicia, Provincia de Santa Fe, hijo de José y Elvira. Mi padre era descendiente de origen suizo francés. Mi madre, piamontesa.

Cuando tenía once años, nos mudamos a Esperanza.

Hice la secundaria en el Colegio San José. Yo provenía de una familia humilde, donde el jefe del hogar era un humilde carpintero. Tras mi graduación, tuve que sumar mi apoyo a los ingresos familiares. Así que, a los dieciocho años, conseguí trabajo en una fábrica de hilados. Después, me contrataron en una fábrica de productos lácteos.

En el '64, conocí a Ana María García, mi actual esposa. Su hermano, Miguel Ángel, iba a la escuela técnica de Esperanza. Tenía su mejor amigo de la escuela, llamado Aldo Capelino. Ellos todavía cursaban la secundaria, cuando empezaron a trabajar en el taller de un profesor después de hora. Hacían sillones metálicos.



Con el tiempo, pensaron que podían armar su propia fábrica y me invitaron a participar, para darles una mano en la parte administrativa.

Por aquel entonces, yo tenía veinticuatro años. Ellos tenían apenas veinte y veintiuno. El 5 de agosto de 1969, nació nuestro proyecto industrial.

Avatares de la industria en Argentina

Empezamos trabajando con herramientas prestadas en el garage de la casa de Capelino. En el inicio, nuestra sociedad se dedicó a la fabricación de sillones metálicos y reposeras.

Cuando tuvimos que elegir la marca que nos identificaría, buscamos un nombre representativo de playa. Elegimos Aruba, que se había puesto de moda en aquel entonces.

Empezamos a producir en condiciones muy precarias y procesos muy artesanales. Cortábamos los caños a mano y los doblábamos de la misma forma. Pintábamos los sillones en la vereda. Los autos de nuestros vecinos quedaban marcados. El viento llevaba la pintura y se encargaba de llenarlos de pintitas de colores.

Ni siquiera teníamos teléfono de discado directo en el pueblo. Tardábamos varias horas en conseguir una comunicación, por ejemplo, con Buenos Aires a través de la operadora. Después hacíamos los pedidos desde un teléfono público con cospeles que habían puesto en el hospital. Se formaban colas larguísimas. ¡Era el único teléfono del pueblo! Todos los que estaban en la cola se enteraban de cuántas toneladas de insumo comprábamos y quiénes eran nuestros proveedores y clientes.

Con el tiempo, las ventas fueron creciendo y empezamos a incorporar a algunos primos y amigos del barrio para que nos dieran una mano porque no teníamos dinero para contratar operarios.

Pero esa situación por suerte cambió. De a poco fuimos creciendo y al poco tiempo, el garage ya nos quedaba chico. Nos mudamos a un galpón más grande.

A medida que las ventas se incrementaban, íbamos incorporando nuevos productos. No podíamos sostener una empresa sólo con las ventas de reposeras y sillones durante el verano. Necesitábamos colocar también productos en temporada baja. Así que empezamos a fabricar muebles escolares.

A fuerza de trabajo, llegamos a convertirnos en una fábrica muy importante, con un equipo de casi 100 empleados.



La época de Menen tuvo una parte difícil para la industria. Pero a nosotros nos sirvió para tecnificarnos.

Trajimos máquinas punto a punto de Italia, con un altísimo nivel de precisión y calidad. Luego importamos una seccionadora de paneles, una plegadora de canto y un equipo de pintura automático.

La década terminó mal, con la nefasta crisis del 2001. Tuvimos que despedir a casi todo el personal.

Aruba, hoy

Actualmente tenemos dos plantas. Una de 1800 m² donde desarrollamos todos los procesos metalúrgicos. La otra, de 1000 m², donde hacemos carpintería de madera. Hoy con la tecnología incorporada disponemos de un plantel de 36 empleados.

Nuestra empresa siempre apostó por la calidad. Todavía nos compran los nietos de los primeros clientes.

En otros tiempos, llegamos a exportar a Uruguay y Bolivia. Esta última, fue una oportunidad que surgió en una feria en Santa Cruz de la Sierra.

Hoy, con el valor del dólar, es imposible exportar. Es muy difícil competir con la producción extranjera. En nuestro rubro, esto es un problema. La diferencia de precio con los productos chinos es muy grande. Es cierto que el sillón chino

tiene menor calidad. Pero como son productos de bajos precios, el consumidor igual lo cambia a la siguiente temporada.

No es fácil tener este tipo de industria en la Argentina. Es casi imposible conseguir crédito a tasas razonables para financiar la producción. Tenemos capacidad y conocimiento para fabricar muchas cosas. Pero no tenemos un enorme capital para soportar por varios meses el stock de nuestra producción.

Vemos el futuro con incertidumbre. La crisis que estamos enfrentando es comparable casi a la del 2001. Una situación difícil de sostener por mucho tiempo mas.

Cuidamos mucho el medio ambiente. Por ejemplo, nuestros equipos operan con productos químicos que aseguran que el agua que va a las cloacas esté dentro de los niveles permitidos.

El futuro

Con mi señora, Ana María García, tenemos cuatro hijos: Guillermo, Maximiliano, Fernando y María Victoria, que nos dieron nueve nietos y una bisnieta.

Ninguno trabaja en la empresa. Es que, cuando empezamos, los socios acordamos que no entrarían nuestros familiares. Lo respetamos por muchas décadas.

Quizás ya sea el momento de que pensemos en la sucesión. Podría ser hora de cambiar aquella vieja regla. Es importante armar una estructura para que la empresa pueda seguir funcionando.

Mi hijo mayor, licenciado en comercio internacional, estaría en condiciones de reemplazarme. Uno de los hijos de Capelino es ingeniero mecánico y también podría contribuir con sus conocimientos.

Aunque, ¿habrá espacio para todos? Entre los tres socios, tenemos once hijos. Es mucha gente para una empresa pequeña como la nuestra.

Lo importante es que cada uno entre por su capacidad, no por ser hijo de los dueños. Quienes sean los sucesores, espero que mantengan la calidad y logren mejorarla, en un mercado que se ha vuelto cada vez más exigente. Y también que sean capaces de mantener un excelente servicio al cliente como lo hemos tenido siempre.



Con mis socios, empezamos muy de abajo y fuimos escalando de a poco. Los tres tenemos una enorme confianza y amistad. Siempre trabajamos e invertimos juntos. Los hijos de los otros dos nos llaman “tío”. Se formó una gran familia.

De lunes a viernes, se repite el mismo ritual. Paso a buscar a mis socios a las 7:30 hs. Desayunamos en el bar de toda la vida, respetando allí siempre el mismo lugar. Ahí empezamos a discutir sobre los temas de la empresa y otros que son imposibles de obviar.

Es que la nuestra es mucho más que una historia de negocios. Es una historia de familia y amistad.

Cuando era joven, me gustaba volar en planeador. Volé durante muchos años y pase allí los mejores años de mi vida. Hoy disfruto de ir a mi campo, cuidar a mis nietos y cocinar para ellos o para mis amigos. Con muchos años bien trabajados, hoy puedo delegar más y gozar, junto a mi familia y a mis socios amigos de toda la vida, de esas pequeñas cosas que no tienen precio.