

“SOHIPREN ES FRUTO DEL TRABAJO DURO DE MUCHAS PERSONAS QUE DESDE EL INICIO NOS PROPUSIMOS CONVERTIRNOS EN UNA EMPRESA GLOBAL”

Danilo Bittolo, Ricardo Piccioni y Jorge Almirón

Los orígenes

Danilo Bittolo: Nací el 23 de septiembre de 1941 en Treviso, Italia, cerca de Venecia, hijo de Asuero y Lavigna. Tengo un hermano, Graciano, y una hermana, Valeria. Era plena guerra, y una vez me tuvieron que esconder de los soldados alemanes ocultándome bajo el colchón.

Mi padre era albañil. Como en Italia, no había trabajo, emigramos a Buenos Aires. Llegamos en 1950 y nos instalamos en Quilmes, donde mi padre compró un terreno y construyó una casa. Pero pude tenerlo poco conmigo. Falleció en 1956.

A su muerte, yo estaba cursando en la escuela industrial nocturna, mientras de día trabajaba en un taller. En el '57, entré como operario en una fábrica autopartista. Me pusieron en el balancín y a tornear algunas piezas.

Allí estuve algunos años, hasta que, en el '62, me mudé a Córdoba, donde conseguí trabajo en una fábrica de direcciones mecánicas para tractores. Con el tiempo, la fábrica comenzó a producir bombas y a incursionar en el rubro de la oleo hidráulica.

En el '86, decidí independizarme y abrí un taller de reparaciones en mi casa. Reparaba bombas, cilindros y válvulas hidráulicas. En el '91, me uní a Sohipren.

Ricardo Piccioni: Nací el 21 de marzo de 1943, en La Cumbre, Provincia de Córdoba, como el menor de los cinco hermanos de unos inmigrantes italianos de la región de Ancona. Mi padre tenía un pequeño taller metalúrgico. Mi madre formó un pensionado universitario para poder solventar los estudios de sus hijos.

Cuando terminé el secundario, me mudé a Córdoba para estudiar ingeniería. Pero como no me gustó, me pasé a administración de empresas en la Universidad Católica de Córdoba.

Mi primer negocio fue una casa de fotografía. Después, puse una carpintería metálica. En el '71, con mi hermano, compramos una fundición y luego creamos un taller de mecanizado. En el '80, decidimos separarnos y yo seguí con el taller, dedicándome principalmente a las autopartes.

En el '82, me sorprendió la crisis automotriz, que golpeó muy fuerte a las autopartistas.

Jorge Almirón: En el '67, comencé mis estudios en la escuela técnica de Córdoba. Tuve grandes profesores, que eran a la vez docentes y profesionales, lo que me dio un aprendizaje tanto teórico como práctico sobre la industria.

A los 16 años, empecé a trabajar como cadete en el área de matricería de una industria del plástico. Con el tiempo, llegué a ser encargado.

Allí desarrollé y construí una pequeña máquina inyectora de plásticos de uso doméstico, un proyecto que derivó en el montaje de una línea de producción de palitos de chupetín para Arcor y Lheritier.

Empecé a estudiar ingeniería mecánica en la UTN, pero abandoné a los tres años por problemas de salud.

En el '80, por la crisis económica del país, cerró la firma de plásticos donde trabajaba. Tras una experiencia de algunos años montando una empresa de plásticos en Río Cuarto, en el '83 me incorporé a una compañía de oleo hidráulica en Córdoba.



Danilo Bittolo.



Ricardo Piccioni.



Jorge Almirón.



La planta de Sohipren.

El nacimiento de Sohipren

Jorge: En mi trabajo en la planta de oleo hidráulica, aprendí mucho sobre el rubro. Pero en un momento descubrí que allí no tendría más oportunidades de crecimiento. Corría 1985, cuando conocí a Ricardo Piccioni, que tenía un taller de autopartes, y le presenté un proyecto para la fabricación de una bomba oleo hidráulica.

Ricardo: La propuesta de Jorge coincidió con mi interés de desarrollar un producto propio. Eso le brinda a una empresa autopartista mayor autonomía. Si no, uno siempre vive a merced de las terminales. Así, en el '86 formamos Sohipren, con la visión de producir bombas oleo hidráulicas. Jorge se ocupaba de la ingeniería de producto. Yo, de las finanzas y administración.

Jorge: Al año siguiente, lanzamos la válvula de comandos de menor tamaño y peso del mercado argentino. Era más pequeña y económica que las de la competencia, que cumplían con la misma función. Así fuimos creciendo, incorporando nuevos mercados en Argentina y el mundo.

Danilo: Algunos años después, nuestros caminos se cruzaron. Yo tenía un taller de reparación y fabricaba algunos productos bajo la marca Livenza. En el '91, unimos nuestros proyectos y así quedó conformada la sociedad.

Ricardo: Desde los primeros tiempos, tuvimos una visión global para la empresa. Ya a comienzos de los '90 recorríamos las rutas de Brasil en un 147 para conseguir clientes. Luego incursionamos en México y fuimos ganando presencia con nuestros productos.

Danilo: Tuvimos que enfrentar las distintas crisis que el país nos puso por delante. El 2001 fue muy difícil. Teníamos un plantel de unos treinta y cinco empleamos, que se hizo muy difícil de sostener.

Ricardo: Nos ayudó, en aquel entonces, cerrar un acuerdo para convertirnos en proveedor estratégico de bombas para la marca Bosch. Fue una mano enorme en un momento de gran depresión económica. Para aceptarnos, mandaron auditores de Alemania a homologar que nuestra filosofía de producto respetara los principios de calidad total.

Sohipren S.A., hoy

Danilo: Tras la devaluación, la situación mejoró notablemente. En 2004, por primera vez, pudimos tener una planta propia. Hasta entonces, trabajábamos en galpones alquilados.

Fueron años de fuerte expansión. Crecíamos al 15% anual.

Ricardo: También se fue consolidando nuestra vocación global. Empezamos a incorporar mercados en toda América. Desde Estados Unidos, hacia el sur, teníamos clientes en todos los países. También desembarcamos en Europa África y Asia.

Así se fue configurando una empresa que exporta el 70% de su producción. Estamos en treinta países de los cinco continentes. En 2011 y 2014, ganamos el premio a la internacionalización de la empresa otorgado por la Cámara de Comercio de Córdoba.

Danilo: Tenemos un portafolios de unos ocho mil productos del rubro de la oleo hidráulica, que incluyen bombas, válvulas, cilindros, mangueras y tomas de fuerza. Se venden a fábricas de maquinaria agrícola líderes, CNH, AGCO, Pauny, Pla, Metalfor, Ombú y Scorza, entre otras.

Si bien el mercado agrícola es nuestro principal destino, nuestros equipos también están en el rubro industrial y el vial. Por ejemplo, fabricamos los



La familia Bittolo.

componentes del sistema de compactación que utilizan camiones de recolección de residuos.

Jorge: Nuestro crecimiento se apalancó sobre una fuerte apuesta por la calidad y la tecnología. En 2005, realizamos una importante inversión para recambiar toda la maquinaria. Incorporamos centros de torneado y de mecanizado CNC de alta performance con el objetivo de mejorar los procesos de fabricación y desarrollo, reduciendo costos y plazos de entrega.

Certificamos nuestro Sistema de Gestión de Calidad bajo la norma ISO 9001. El 27 de marzo de 2010, obtuvimos el certificado ISO 14001 por el desarrollo de nuestro Sistema de Gestión Ambiental.

En 2013, certificamos OHSAS, lo que nos convirtió en la primera empresa oleo hidráulica del país con un sistema integral de calidad. Esto nos permite entregar productos de alta calidad, asumiendo el compromiso de conservar el medio ambiente y el compromiso con nuestra gente.

Ricardo: Hoy tenemos un plantel de ciento cincuenta y cinco empleados en un predio de 5000 m². Nuestro equipo se compone de gente joven. A muchos, los tomamos cuando están estudiando en los últimos años de su carrera. Queremos



La familia Piccioni.

que se involucren en el proyecto de la empresa. Muchos de ellos son nuestra gente de confianza para encarar nuevos desafíos y crecer juntos.

Danilo: En los últimos años, hicimos una inversión muy fuerte en electrónica, en alianza con una empresa de Brasil. Estamos desarrollando válvulas con mando a distancia.

El legado

Danilo: Estoy casado con Franca, con quien tenemos tres hijos: Claudio, Silvana y Daniela.

Claudio es técnico electrónico y se desempeña como gerente de I+D. Silvana, analista de sistemas y técnica en administración de empresas, ocupa el puesto de Subgerente General. Daniela es odontóloga y no participa en la empresa. Ellos me dieron cuatro nietos.

Jorge: Con mi señora, Elsa, tenemos dos hijos: Cristian y Diego. Tengo una nieta, Valentina.



La familia Almirón.

Ricardo: Con mi señora, Ana María, tenemos a Alejandro, Gabriela, Guillermo y Gustavo. Ellos me dieron cinco nietos. Mi hijo mayor, Alejandro, se desempeña como Gerente General de Sohipren. Gabriela es Gerente de Recursos Humanos; Guillermo, Gerente de Finanzas; Gustavo, Gerente Comercial.

Todos nuestros hijos forman un gran equipo de trabajo.

Alejandro: Entré a la empresa en 1990, tras terminar mis estudios como técnico mecánico, y pasé por todas las áreas. Empecé barriendo y embalando. Desde el 2011, ocupo la gerencia general. Pero las decisiones las tomamos en conjunto.

En Sohipren, no sólo encontré un espacio para desarrollarme profesionalmente. También a un nivel familiar. Aquí conocí a Silvana, la hija de Danilo, y mi actual esposa.

Tengo una activa participación en actividades de gremialismo empresario. Participo de las reuniones de la comisión directiva de la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba y soy Director de la Cámara de Comercio Exterior de la provincia. Me gusta poder colaborar con los colegas.

Los miembros de la generación fundadora van a la fábrica pero ya no trabajan. Los continuadores tratamos de seguir con el legado que ellos nos dejaron.

Sohipren es fruto del trabajo duro de muchas personas. No sólo de los dueños, también de empleados y proveedores. Todos juntos pasamos por épocas buenas y malas. Nos consideramos una gran familia.

Aunque ya somos ciento cincuenta y cinco los integrantes de Sohhipren, seguimos aplicando la misma filosofía que cuando sólo éramos tres.