

# “NUESTRA FÓRMULA DEL ÉXITO: RESPECTO POR EL CLIENTE E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA”

Roberto Luis Chiuchich

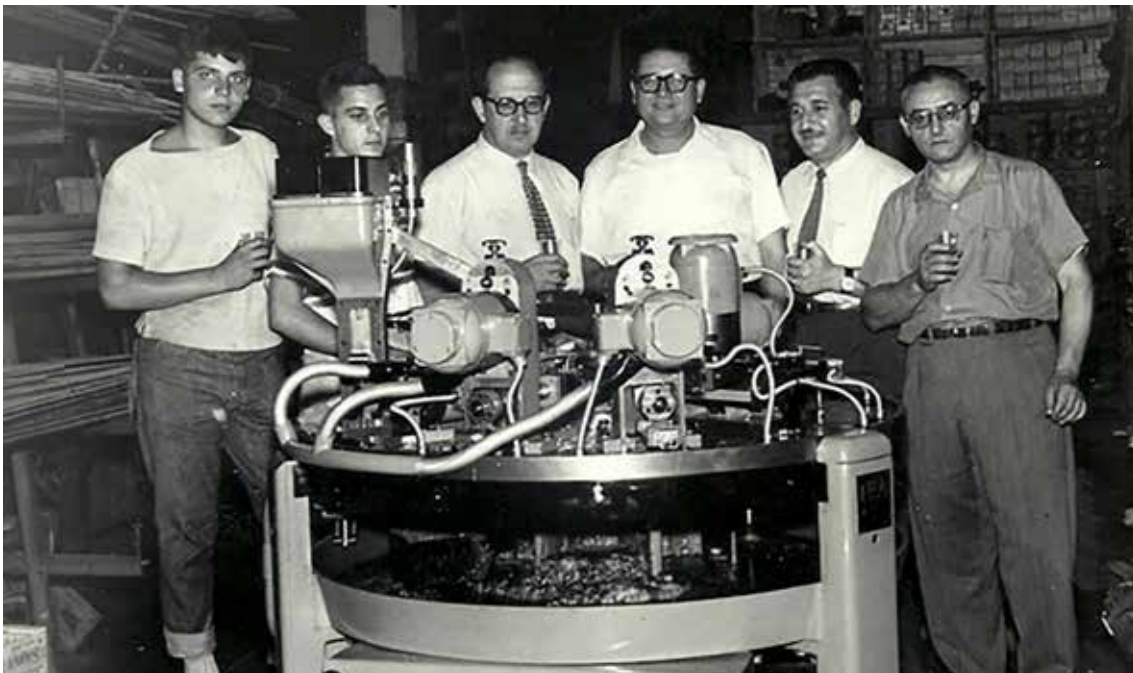
## Los orígenes

Esta historia comienza en 1933, cuando Antonio, mi padre, desembarcó en el puerto de Buenos Aires. Nacido en 1906 en el Imperio Austro Húngaro, llegó con el oficio de carpintero. Había aprendido el oficio trabajando en el renombrado astillero de Monfalcone, cerca de la ciudad italiana de Trieste.

Ya en Argentina, se radicó en la zona de Parque Chas y empezó a trabajar en la instalación de escaleras de madera en los edificios en construcción.

A los pocos años, él y su hermano Juan, que era muy buen matricero, empezaron a fabricar máquinas para la industria textil y para la fabricación de cierres relámpago.

En 1941, en medio de la Segunda Guerra Mundial, apareció por el taller una persona con un niple, una de esas tuerquitas que se enroscan en el rayo



La primera máquina automática de niples. De izquierda a derecha: Roberto (primero), Rodolfo (segundo) y Antonio Chiuchich (cuarto). 1958.



Máquina fabricada por Antonio y Juan Chiuchich en Chiuchich Hermanos.

de las bicicletas: *“Si se animan a hacer esto, yo les prometo que las voy a vender como lupines”*, les dijo, refiriéndose a esa legumbre que se comía en cantidad en aquella época.

Aceptaron el desafío. Hicieron casi todo. Desde el desarrollo de las máquinas hasta la matricería. Trabajaban en un galpón de unos cuarenta metros de fondo de la zona de Mataderos.

La industria empezó a crecer y, en 1945, empezaron a fabricar también los rayos. La empresa se llamaba Rayos y Niples 33, por el número del año en que llegaron a esta tierra que les dio la oportunidad de soñar y progresar.

Llegaron a tener unos ochenta empleados y a fabricar otros elementos, como masas, manubrios y pedales.

Pero después llegó la Revolución Libertadora, en 1955, y el contexto cambió. Hubo que achicar la empresa hasta quedar solamente con ocho personas.

A esa altura, mi padre y mi tío decidieron seguir por caminos separados. Mi padre continuó con la fábrica.

## **Segunda generación**

Yo nací el 25 de octubre de 1943 en el barrio de Flores, hijo de Antonio y María Luisa Bourrieres. Tengo un hermano dos años mayor, Rodolfo.

Como mi hermano sufría de asma, los médicos aconsejaron que nos mudáramos a Ituzaingó, una localidad con aire más puro que en la capital. De allí son mis recuerdos de infancia. Cursé la primaria en la Escuela N° 6 y practicaba natación en el Club Gimnasia y Esgrima de Ituzaingó.

Hice la secundaria de la Escuela Técnica N° 2, Ingeniero Huergo, de Caballito, donde me recibí de técnico mecánico. Todas las mañanas me tomaba el tren desde Ituzaingó exactamente a las 6:18hs, para asistir a las prácticas de taller y por la tarde a las teóricas. A partir de cuarto año me pase al turno noche porque empecé a ir regularmente a la fábrica.

Hice el servicio militar en la Compañía de Marcadores del Ejército, en el Tiro Federal frente a la cancha de River. Allí reforcé la estructura que había aprendido en mi casa, de respeto al superior.

Tras mi paso por la conscripción, empecé la carrera de ingeniería electromecánica con orientación electricista en la UBA. Cursé toda la carrera mientras trabajaba en la fábrica de la familia.

Rodolfo, mi hermano, se recibió de técnico mecánico en la Escuela Técnica de Floresta. Pero no siguió en la universidad. Se dedicó de lleno a la fábrica.

## **Hacer empresa en Argentina**

Desde 1958, cuando mi padre trajo de Alemania la primera máquina automática para la fabricación de niples, nuestra empresa se orientó hacia la producción de calidad y cantidad.

Con mi hermano, de a poco, íbamos abarcando mayores funciones en la fábrica y aportando el conocimiento que habíamos adquirido en nuestros estudios.

A medida que pasaban los años, la empresa iba prosperando, incorporando personal y siendo aún más competitiva a nivel interno por la búsqueda permanente



De izquierda a derecha y de arriba a abajo: máquinas de niples; máquinas de rayos; máquina de zincado y máquina de trefilado.

de la calidad en nuestros productos. Esto hizo que la cantidad de competidores locales se fuera reduciendo y a quienes decidían abandonar la actividad nosotros les comprábamos las máquinas; una vez que las actualizábamos entraban en producción. Siempre tratamos de mantenernos a la vanguardia tecnológica.

Aunque también enfrentamos las dificultades de hacer negocios en una economía inestable. Incorporábamos una máquina para ampliar la producción y al poco tiempo nos sorprendía una crisis, y nos decíamos: “¿Para qué la habremos comprado?!”.

A lo largo de estos setenta y seis años, nuestra empresa fue atravesando los distintos ciclos de la economía argentina.

A mediados de los ‘90, hicimos negocios en Brasil, pero con el correr de los años la situación se complicaba. El atraso cambiario y la competencia de los productos chinos hacía que nuestros artículos no fuesen competitivos.

Esto originó que a fines de la década mi hermano se trasladara a San Pablo (Brasil), donde vivió diez años. Allí estuvo colaborando con una empresa amiga y colega que fabricaba Rayos y Niples. Instalamos las máquinas para producir aros de llanta para motos, complementándonos hasta superar la crisis.

## **El 2001**

La situación era realmente muy difícil. Nuestros clientes eran fabricantes y armadores de bicicletas, un rubro que estaba en serias dificultades.

Ante esa situación, reuní al plantel y les expliqué la situación crítica en que nos encontrábamos. Si cada uno no hacía un sacrificio, todos nos íbamos a quedar en la calle. Para que el globo siguiera volando, teníamos que soltar peso.

Así nos vimos urgidos a achicar el plantel para sobrevivir, incluso despidiendo gente con una antigüedad de más de quince años. Llegamos a trabajar únicamente tres días por semana.

Gracias a que hice un completo replanteo de la situación de la empresa, de sus necesidades y posibilidades reales, y gracias también a que los empleados aceptaron y acompañaron, pudimos salir adelante. Además, otro factor jugó de nuestra parte: no teníamos deuda.

## **La empresa, hoy**

Tras la devaluación de 2002, la situación empezó a estabilizarse. El crecimiento económico impulsó la demanda de nuestros productos.

Actualmente, la empresa dispone de tres plantas, treflado, cincado y mecanizado, en esta última también funciona la administración en un edificio que construyó mi padre cuando todavía trabajaba con su hermano. Por eso, en el frente, dice Chiuchich Hermanos.

En 2012, llegamos a tener un plantel de cuarenta y tres personas. Hoy somos veintiocho, entre personal administrativo, operarios y profesionales.

Nuestros productos son excelentes, pero hoy es muy difícil competir con la fabricación china. Nosotros compramos alambrón de acero y desarrollamos todo el proceso hasta entregar un rayo listo para colocar en la rueda. El valor de un kilogramo de esta materia prima es casi el mismo del que cuesta un kilogramo de rayos importado de China.

Uno de nuestros grandes orgullos es el perfil tecnológico de la empresa. En nuestros viajes a Europa, visitamos muchas fábricas. Nuestra tecnología no tenía nada que envidiarles. Siempre tuvimos un parque de maquinarias actualizado y en buen estado.



Luciano y Roberto Chiuchich, recibiendo la distinción de CIMBRA. 2016.

En distintos momentos económicos del país exportamos a Chile, Paraguay, Brasil, Uruguay, Venezuela y España, pero lamentablemente en la actualidad nos queda un cliente en Uruguay.

Actualmente, mi hermano Rodolfo no realiza actividad en la fábrica. Se retiró en 2013 por problemas de salud, pero sigue siendo un entusiasta consejero.

## **Gremialismo empresario**

Además de mis actividades como industrial, también he dedicado mucho tiempo al gremialismo empresario. Es algo que heredé de mi padre, que fue presidente de CIMBRA. Ahora ese cargo lo ocupo yo.

Uno de los grandes logros desde la cámara fue lograr que se impusiera la resolución 220/03 de la Secretaria de Industria que se refiere a requisitos de seguridad según los criterios de la norma 40020 de IRAM, desde el 2003.

Gracias a esa norma, se pudo reactivar el armado de bicicletas en Argentina. Antes, venían desde Uruguay, por donde entraban al país sin aranceles por los acuerdos del MERCOSUR, después de ser importadas de China.

La norma obliga a las empresas a certificar su calidad. Eso permitió recuperarse a las terminales de Argentina. Aunque muchos no valoran el aporte de la cámara, muchos armadores de bicicletas pueden operar gracias a esa resolución.

El gremialismo empresario también nos permite tener normas anti dumping para los productos de China y Taiwan.

No hay otra forma de competir contra Oriente, con países que pagan salarios bajos y subsidian sus exportaciones.

## El legado

En 1974, un año después de recibirme de ingeniero, me casé con Norma Vizgarra. Con la llegada de dos hijos y tres nietos se completó la familia: María Emilia, que nos dio a Olivia (7) y Elena (5) y Luciano, a Franco (6).

Mi pasatiempo favorito es la vida de camping. Desde siempre tengo una casa rodante. La filosofía que me impulsa es que se debe combinar lo bueno con lo útil. Entonces voy con mi casa rodante conociendo lugares, visito un pueblo, hago sociales con los clientes del lugar y sigo viaje. Esto me sirve para traer comentarios o información muy útil para la empresa.

Mi hijo Luciano, que también es ingeniero electromecánico, encabeza la próxima etapa. A sus treinta y ocho años, llega con ideas nuevas y la fuerza de su juventud.

El cambio de mando no es fácil. Se dice que la tercera generación manda la empresa para arriba o para abajo. Pero sé que la nuestra quedará en buenas manos.

Mi padre murió en 1999, a los noventa y tres años. Me dejó grandes enseñanzas. Principalmente, que lo primero es ser honesto y tener ética.

Sobre estos conceptos, hay un episodio que lo muestra en acción. En una época, mi padre pesaba cien niples y los ponía en un sobrecito. Un día, contrató a un empleado que tomó la decisión de empezar a entregarlos con noventa y siete. Un día llegó un cliente a reclamar que le habían entregado de menos. El empleado le explicó a mi papá: *“Le ponemos menos, pero los clientes no se dan cuenta. Así le ahorramos dinero a la empresa”*.

Lo despidió de inmediato. Para él, la ética era fundamental. Y eso lo aprendimos los hijos y la gente que fuimos formando.

Tal vez la fórmula del éxito de nuestra empresa, que ya lleva setenta y seis años haciendo industria, en un país donde no es fácil hacerla, sea esa: invertir en innovación tecnológica y mantener los conceptos éticos que nos legó su fundador, la honestidad y el respeto por el cliente por sobre todas las cosas.