

“DIOS ME MARCÓ EN CADA PASO DEL CAMINO”

Hugo Brescia

Los orígenes

Nací en Rosario el 12 de mayo de 1943, hijo único de Bruno y Catalina. De chico, tenía distintos intereses. Desde la lucha olímpica a la filatelia, que me apasionaba. También leía bastante; historia y novelas, sobre todo. Durante un tiempo pensé en ser profesor de Historia y Geografía, pero finalmente me decidí y opté por seguir la escuela industrial.

Mi primera experiencia laboral se dio en una etapa temprana de mi vida. Mientras estudiaba el tercer año de la secundaria en el politécnico de Rosario, mi tío Francisco me hizo entrar como aprendiz al taller de servicio mecánico de YPF, dedicado a la reparación de surtidores de combustible.

Corría el año '58 cuando empecé como ayudante de carpintero. La adaptación no fue sencilla. Con sólo quince años, tuve que adaptarme a un ambiente donde no había otros chicos. A mi favor, sin embargo, tenía los sólidos conocimientos que había adquirido en la escuela industrial. Yo sabía de carpintería y metalurgia, entre otras disciplinas.

Al poco tiempo, mi tío me designó asistente de Antonio Mure, uno de los mejores mecánicos que conocí. Hacíamos una dupla excelente. Éramos los que



Antonio Muré, quien enseñó el oficio a Hugo Brescia y marcó su vida. 1990.



Hugo Brescia en la prueba de equipos de forma directa en el campo. 2000.

más surtidores reparábamos. Muchas eran máquinas viejas, de la década del '30, para las que ni siquiera existían repuestos. Por eso necesitábamos todo nuestro ingenio para fabricar nosotros mismos esas piezas que faltaban.

Fue una extraordinaria experiencia laboral, que me dejó grandes conocimientos. Aprendí soldadura, pintura y también el manejo de diferentes herramientas. Pero además, lo más importante: Antonio me enseñó a razonar, algo que no se da con demasiada frecuencia en los trabajadores de hoy.

Un proyecto industrial

Como yo era bueno y rápido trabajando, muchos dueños de estaciones de servicio empezaron a llamarme para hacer reparaciones particulares, en horarios que no interferían con las tareas que cumplía en YPF.

Hacia el '67, con un socio, comenzamos a realizar algunas reparaciones de surtidores y nos presentamos a solicitar trabajo en Shell. Cuando nos hicieron la primera orden de trabajo, ni siquiera teníamos un taller. Lo tuvimos que construir con urgencia en esa ocasión, hasta hablamos con la compañía de electricidad para que nos habilitaran la corriente trifásica que necesitábamos



Inauguración de la actual planta en la localidad de Pérez, Santa Fe. 2008.

para probar los equipos, que fue instalada prácticamente el mismo día en que llegaron los primeros cuatro surtidores a reparar.

Fueron tiempos intensos. Arrancaba de madrugada en YPF. Salía a las dos de la tarde y a las tres, empezaba a trabajar en mi taller hasta la medianoche. Así fue hasta el '69, cuando renuncié a YPF para dedicarme por completo a mi proyecto.

Había grandes oportunidades de crecimiento. Pero yo era un técnico, no un hombre de negocios. Cometí algunos errores de gestión, como endeudarme en exceso. Finalmente, con mi socio resolvimos separarnos. Yo seguí adelante con la empresa y asumí las deudas.

Mi esposa jugó un papel fundamental, en aquellos duros comienzos. Después de renunciar a YPF, comimos fideos solos durante un mes entero. Ni para la manteca teníamos.

En la navidad del '69, el dueño de una estación de servicio viendo lo precario de nuestra economía, me trajo dos regalos: una muñeca para mi hija Rut y un camioncito para mi hijo Daniel, algo que nunca podré olvidar, ese gesto de solidaridad de un amigo.



Nuestra mascota, “El Surti”, saludando al entonces Intendente de la ciudad de Rosario, Hermes Binner. 2004.

Mis días transcurrían con trabajo de sol a sol y tachando en un cuaderno las deudas que iba cancelando. A mis hijos los veía poco porque pasaba todo el tiempo en el taller. Si de algo me arrepiento, es de haberme perdido la mejor época de su niñez.

Una decisión

Seguí avanzando y participando en licitaciones en estaciones de servicio para instalar y reparar surtidores. Así fue como me convertí en un proveedor regular de una de las grandes empresas que operaban en la Argentina.

Hasta que un día, en el ‘72, esa empresa decidió reemplazar a todos los viejos proveedores. Así, de la noche a la mañana, me quedé sin actividad laboral.

Pedí ayuda a Dios y salí con mi Rastrojero a recorrer el país en busca de clientes. Hasta que llegué a una estación de servicio en San Nicolás, con el dinero justo para una comida.

“¿Necesitan que les haga algún trabajo?”, pregunté. Y me dijeron que tenían que instalar unos surtidores que habían comprado. Y la próxima estación, me pidieron que reparase una veintena de surtidores. Dios había respondido a mis plegarias.

Desde ese momento, nunca me faltó ocupación. Pero tomé la decisión fundamental de no poner todos los huevos en la misma canasta, por más seductora que fuese la propuesta.

Concurrencia a exposición de elementos de estaciones de servicios en Indianápolis, Estados Unidos. 2004.



Haciendo industria

En los '70 y los '80, la empresa experimentó un importante crecimiento. Compramos otro galpón y fuimos ampliando nuestras instalaciones cerca del Parque Independencia. A nuestras actividades de mantenimiento, les sumamos la fabricación de repuestos, para surtidores.

Cuando cerró Siam, en el '84, compré todo lo que había dentro de la fábrica. Lo conseguí muy barato, ya que los nuevos dueños necesitaban liberar espacio en los talleres. Eso nos permitió acceder a material nuevo, incluso a líneas de surtidores casi terminadas.

En los '90, viajé varias veces a los Estados Unidos para ver productos nuevos. Así que renovamos nuestra oferta, a través de la incorporación de surtidores con reloj digital.

A diferencia de muchos colegas, la crisis de 2001 no nos perjudicó tanto. Si bien prácticamente no había trabajo, al menos no teníamos deudas. Es que la angustia de fines de los '60 me enseñó la virtud de la prudencia. Cuando tenemos, compramos. Si no, no.

Hasta pudimos aprovechar la coyuntura para comprar un terreno muy barato, donde en 2006 instalamos nuestra nueva fábrica de 1500 m².

En ese tiempo, mi hijo Daniel, que ya se había incorporado a la empresa, acondicionó un colectivo y salió a recorrer el país para ofrecer nuestros productos. Así nos empezaron a conocer en toda la Argentina, y ganamos muchos clientes.



Móvil de exhibición de nuestros productos que recorrió todo el país. 1990.



Primera producción de surtidores digitales. 2003.

Hugo Brescia, hoy

Actualmente, mi empresa, Hugo Brescia S.A., es líder en el movimiento, filtrado y medición de fluidos, con más de 45 años de experiencia y permanencia en el mercado comercial nacional. Fabricamos todo lo necesario para el movimiento de combustibles líquidos: bombas, surtidores industriales, instrumentos de medición, y de filtrado. Hoy, si bien sigo siendo el Presidente de la empresa, ya sólo trabajo medio día. Mi hijo Daniel está tomando las riendas de la compañía.

En los últimos años, hemos perfeccionado el sistema de surtidores electrónicos. Llevamos más de 1500 surtidores vendidos en todo el país. El 90 % del combustible que se vende en Buenos Aires sale de equipos nuestros.

Los 37 integrantes de la compañía realizamos instalaciones y brindamos servicio de posventa en todo el país.

En 2012, ADIMRA nos otorgó un premio al mérito industrial entre todas las empresas de la Provincia de Santa Fe. Es un orgullo recibir un reconocimiento de esa índole por tantas décadas de trayectoria.

Por mi parte, agradezco a ADIMRA la posibilidad de publicar los hechos salientes de mi vida, y espero que la difusión de mi modesta historia sirva para entender que en base a esfuerzos y sacrificios puede lograrse lo que uno se proponga en la vida.



Hugo, Rut y Daniel Brescia en el área del museo de la empresa. 2013.

El legado

Con Rene, mi esposa, tuvimos dos hijos: Rut y Daniel. Rut estudió odontología, y es la tesorera de la Empresa y nos dio dos nietos: Jonatan y Gabriel. Daniel entró a la empresa de muy chico, con sólo dieciocho años, y fue asumiendo mayores responsabilidades, hasta ser hoy el que toma la mayoría de las decisiones.

La mía es una vida marcada por valores familiares, industriales y religiosos.

Hasta los veinte años, fui un ateo convencido que defendía enérgicamente la teoría de Darwin. Mi padre también era ateo y así me había educado.

Pero mi suegra formaba parte de una iglesia evangelista. Así que empecé a asistir con mi señora. Primero, con desconfianza. En aquellos tiempos, formar parte de un movimiento evangelista era como ser parte de una secta. Pero sin duda, Dios me llevó ahí porque quería que yo fuera su hijo. Así me convertí en Adventista del Séptimo Día.

Hoy puedo decir que, en mi vida, lo primero es Dios. Y tengo la suerte de que mis hijos y nietos hayan seguido el camino de la fe y también formen parte de la iglesia.

Estos valores son los que he aplicado en todos los órdenes. Siempre me guié por principios de no mentir y no robar que, a lo largo del camino, Dios me fue inculcando, junto con otros que todos los días sigo aprendiendo a la espera de su promesa, que se cumplirá de nuevos cielos y nueva tierra.

Cuando todo lo terrenal acabe.