

“ASÍ COMO YO EMPECÉ MI CARRERA COMO PASANTE, TAL VEZ ALGUN ALUMNO DE LOS QUE TOMO EN MI EMPRESA SE MOTIVE PARA DESARROLLAR UNA CARRERA EN LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL”

Gabriel Rua

Los orígenes

Nací el 23 de junio de 1979 en Puerto Belgrano, Provincia de Buenos Aires, como el segundo de los cuatro hijos de José Luis y Cristina. Cuando yo tenía ocho meses, mi padre, un submarinista de la Armada que posteriormente estuvo en Malvinas, fue trasladado a Mar del Plata, donde transcurrió mi infancia.

De muy chico, empecé a interesarme por los fierros. Así que en mi casa no fue sorpresa que eligiera cursar la secundaria en una escuela técnica.

En 1996, mientras cursaba quinto año de la escuela industrial y me preparaba para ingresar a la carrera de Ingeniería Electromecánica en la universidad, me contrataron como pasante en Grada. La empresa había sido creada el año anterior por Héctor Nogués, un empresario textil que, ante la crisis, se había orientado a la fabricación de máquinas para la industria gastronómica. Producíamos tostadoras eléctricas, grills para hamburguesas y hornos para pizza. Nuestros principales clientes eran los minimercados de las estaciones de servicio.



Con nuestra madre,
Cristina, en nuestra
infancia en Mar del Plata.



Frente de nuestro taller, entre 2002 y 2012.

En aquella pequeña empresa de apenas cuatro personas, hice mis primeras armas en la industria. Pero la experiencia fue breve y sin final feliz.

En 2001, en un contexto en que las estaciones de servicio cerraban masivamente, nos quedamos sin clientes. No se vendía prácticamente nada. ¡Hasta nos llamaban para devolvernos las máquinas! Así que la empresa acabó en convocatoria de acreedores.

Con mi hermano mayor, Sergio, decidimos que era hora de dar un golpe de timón y pusimos un taller en nuestra casa. Comenzamos a fabricar máquinas para secar glucosa y para tratamiento de temperatura de mármol, entre otras.

Un nuevo proyecto industrial

El nuevo proyecto duró poco. A fines de 2002, recibí un llamado de Nogués. Me dijo que la situación empezaba a reactivarse, y me propuso asociarnos. Él se ocuparía de la parte comercial. Yo, de la técnica, donde le había demostrado que podía desempeñarme con eficiencia.

Es que, como empleado, siempre me había tomado el trabajo muy en serio. Participaba en el diseño de las máquinas y me había convertido en una pieza importante de la gestión. Así, quien algunos años atrás me había contratado como empleado, ahora me convertía en su socio.

En aquellos tiempos, las estaciones de servicio ya no demandaban máquinas gastronómicas. Así que nos enfocamos a los restaurantes, para los que desarrollamos nuevos tipos de hornos, pasaplatos y grills. El crecimiento no se hizo esperar.

Operarios trabajando en el taller. 2006.



En 2010, por problemas de salud, Nogués decidió vender la empresa. Con mi hermano Sergio, le compramos su parte. Así, Grada se convertía en un proyecto familiar.

La llegada de Sergio trajo nuevos aires al negocio. Con su formación en marketing y su experiencia en ventas en multinacionales, aportó la visión comercial que necesitábamos para complementar mi pericia técnica. Entre los dos, teníamos la posibilidad de constituir un equipo ganador.

Grada, hoy

La incorporación de Sergio nos permitió recuperar mercados que habíamos perdido, como el de Buenos Aires. Las ventas se reactivaron e incorporamos máquinas y personal para responder a la demanda.

En 2011, compramos los equipos de una fábrica de resistencias que había cerrado en Buenos Aires. Ése es nuestro principal insumo. Trajimos las máquinas a Mar de Plata y empezamos a producir nuestras propias resistencias. Fue una apuesta fuerte para una empresa pequeña como la nuestra y reflejaba nuestro optimismo.

En sólo tres años, las ventas se triplicaron y el espacio empezó a quedarnos chico. Así, en 2013, nos mudamos a nuestra actual planta de 400 m² de la calle Dellepiane, cerca del puerto de Mar del Plata.

Hoy, con un plantel de unas 10 personas, fabricamos un espectro de más de 20 productos para el rubro gastronómico. Hacemos tostadoras eléctricas, grandes



Grill infrarrojo para hamburguesas, uno de nuestros productos.



Speedy, la marca con la que comercializamos nuestros equipos gastronómicos.



Tostadora automática, otro de nuestros productos.

hornos y mesadas, en especial para cocinas industriales. Nuestros productos se comercializan en los principales bazares mayoristas del país y se encuentran en restaurantes, casas de comidas rápidas, bares y terminales de ómnibus. La triste experiencia del 2001 nos enseñó la importancia de la diversificación. En aquella oportunidad, la empresa cayó en convocatoria de acreedores por tener sus ventas concentradas en las estaciones de servicio.

Intentamos innovar continuamente para mantenernos al tono con la evolución del mercado. Uno de nuestros productos más novedosos son los food trucks, camiones con cocina instalada, que muchas compañías utilizan para eventos promocionales.

En la actualidad, vendemos más de 150 máquinas mensuales para clientes de todo el país. Tenemos un representante en Buenos Aires, que se ocupa de la distribución y del servicio de posventa.

Somos una empresa pequeña. Y estamos bien así. En un entorno tan volátil como el argentino, hay que ser austero e ir paso a paso. Por eso, también tercerizamos la fabricación de muchas piezas.

Estos son tiempos difíciles para la industria. Desde la devaluación de comienzos de 2014, el precio del acero se disparó, así como el de muchos otros insumos. Pero nosotros no podemos trasladar el aumento de costos a nuestros clientes.



El frente de nuestra fábrica.

Gremialismo empresario

Cuando en 2012 se lanzó la sede regional de ADIMRA en Mar del Plata, con mi hermano nos sumamos inmediatamente al proyecto.

La cámara nos permite estar en contacto con gente de muchas décadas de experiencia en la metalurgia. Nosotros, que somos jóvenes, aprendemos con cada intercambio. En las reuniones, tratamos de buscar soluciones a nuestros problemas comunes, que son muchos.

La gran restricción que enfrenta el desarrollo industrial en nuestra región es la escasez de mano de obra calificada, fruto del cierre de muchas empresas en la década del '90. Faltan operarios, la gente de oficio que tenía el conocimiento industrial.

Por eso, una de nuestras actividades centrales se relaciona con la educación. Firmamos un convenio con un colegio industrial de Mar del Plata, para que sus alumnos hagan pasantías en nuestras empresas metalúrgicas. Así como yo empecé mi carrera industrial como pasante, tal vez algunos de estos alumnos se motiven a una trayectoria laboral en la producción.



Sergio y Gabriel Rua, socios de Grada.

El futuro

En 2010, me casé con Marcela, que es psicopedagoga. Tenemos a Lautaro, de dos años, y pronto llegará la nena, Olivia. Mi hermano, casado con Mariela (nuestra contadora), tiene un hijo, Juan Martín, de un año.

Hacer industria en la Argentina requiere mucha dedicación. Cuando tengo algo de tiempo, salgo a pescar en barco en la Laguna La Brava, voy a la playa, practico deportes náuticos y me dedico a mi gran hobby: armar vehículos y motos.

Con mi hermano, tenemos la visión de construir una empresa sustentable. Vivimos austeramente, y lo que ganamos lo reinvertimos en máquinas. Somos jóvenes con ganas de hacer cosas y grandes proyectos. Anhelamos, de aquí a unos años, tener una empresa con gente joven, formada y motivada para hacer las cosas un poco mejor cada día.

En todo momento, nos guiamos por los valores de trabajo y honestidad que nos legaron nuestros padres. Los gobiernos pasan. Las crisis también. La única forma de conseguir algo en la vida es con esfuerzo. Trabajando honestamente y con inteligencia es posible superar todos los problemas.