

“PREFIERO QUE ME LLAME INGENIOSO”

Raúl Rodríguez

Los orígenes

Nací el 28 de marzo de 1946 en Santa Fe, hijo de Miguel Alfonso y Fortunata. La mía era una familia de trabajadores. Mi padre era policía. Mi madre, ama de casa. El grupo familiar se completaba con mi hermano Aldo.

Cursé estudios secundarios en una escuela comercial, pero tuve que dejar en cuarto año y empezar a trabajar. Mi padre murió cuando yo tenía 18 años, y no nos alcanzaba. Me vi en la necesidad de aportar ingresos a mi casa.



Raúl Rodríguez
(h), circa 1990.



Remolque
fabricación RAR.

En el '64, entré a trabajar a la fábrica de automotores DKW. Trabajaba en la parte de compras, como archivista. También ayudaba en el área administrativa de una curtiembre. En un momento, llegué a tener tres trabajos en simultáneo.

En 1966, pasé al área de importaciones. Con sólo veinte años, era apoderado del despachante de aduana de la empresa. Así fui aprendiendo sobre gestión de puerto y aduana. Luego, con Fiat, trabajé en exportaciones a Paraguay, Chile y Bolivia.

En 1969, mi jefe padecía continuos problemas de salud, así que yo me hacía cargo del trabajo. Entraba temprano de madrugada y salía de noche. En ese entonces, andaba por los veintitrés años. Pensé que no iba a poder sostener la situación mucho tiempo. Los problemas de estrés de mi jefe eran una muestra de lo que me esperaba si seguía en aquel puesto.

Así que renuncié.

Una nueva aventura

Un primo, que por invitación de un amigo había empezado a comercializar repuestos de carrocería, me ofreció que fuese vendedor. Con mis ahorros, compré un auto y me hice viajante de comercio.

Fue una aventura nueva, porque yo nunca había salido a más de 60 kilómetros de Santa Fe. Tuve ese trabajo por diez años, y en ese tiempo fui a Misiones, Chaco, Formosa y otros lugares del país. Conocí más de lo que nunca había conocido antes.

Interior de la planta.



Me iba bien como viajante de comercio. Entre 1976 y 1978, pude construir mi casa. Pero llegó un punto en que dejé de sentirme motivado. Como me había pasado antes en Fiat, estaba necesitando un cambio.

Después de esos diez años, un amigo que tenía un negocio de distribución de ruedas en Santa Fe me ofreció hacerme cargo de ese negocio, así que lo compré.

Yo conocía muy bien el mercado. Compraba ruedas hechas y las vendía. Pronto, la facturación empezó a crecer. Alquilé una casa vieja en el centro de Santa Fe para instalar un depósito.

Pero, a comienzos de los '80, la situación se complicó. La apertura de la importación en la época de Martínez de Hoz hizo que muchos de los fabricantes que me apoyaban como distribuidor cerraran. Fue una época muy mala para la actividad comercial e industrial.

Incorporé otros productos vinculados con las ruedas, como ejes y puntas de ejes para armar pequeños remolques. Yo no tenía fábrica, así que tercerizaba la fabricación. Hasta que en 1982 se presentó la oportunidad de comprar un predio y construir un galpón.

Los comienzos como industrial

Ya con galpón propio, comencé a adquirir herramientas. Compré un torno a un ex ferroviario y lo instalé. Le siguieron una perforadora de pie y una piedra de esmeril.



Tareas de soldadura en la fábrica.

Contraté a dos empleados y los puse a fabricar ejes. Después empezamos a fabricar ruedas. Nos especializamos en el nicho de ruedas no estándar.

Y así fuimos creciendo. En el '91, instalamos un salón de ventas. En 1993, llegué a tener once empleados.

En 1996, la ley de seguridad vial empezó a exigir una serie de elementos de seguridad en los remolques. Así que tuve la iniciativa de poner freno a los ejes, que era lo requerido por la normativa vigente.

Nos fue muy bien con esa iniciativa. Comprábamos unos ejes europeos con la suspensión incorporada.

Después de 2001, cuando se cortaron las importaciones, reemplazamos el producto importado por otro de manufactura propia. Empezamos a fabricar nosotros mismos el eje con suspensión, que se convirtió en nuestro producto estrella.

En Expo Chacra Santa Fe.



Ruedas RAR, hoy

Ruedas RAR es una empresa con una importante trayectoria.

Fabricamos ejes con suspensión, que vendemos a fabricantes de trailers para llevar motos, grupos electrógenos y caballos, entre otros. Somos representantes de la firma alemana AL-KO, una de las más importantes del mundo de ejes con suspensión.

Ahora estamos trayendo algunos productos importados. Los costos de Argentina son demasiado altos. Es difícil competir.

Certificamos ISO 9001, lo que nos da mayor garantía de calidad de fabricación de nuestros productos y un trabajo mucho más ordenado. Viajé a ferias internacionales en Brasil y asisto también a las ferias nacionales de



Entrega del El Brigadier 2007.

Agroactiva, Expoagro, etc. Hemos exportado algo a Paraguay y Chile, pero nunca conseguimos consolidarnos.

Mi hijo Diego se incorporó a la empresa. Es profesional y su formación ayuda mucho.

En la actualidad, tenemos un plantel de 9 empleados.

El legado

Me casé con Mirta Graciela en 1978. Ella me acompaña en la firma como jefa de personal.

Tenemos dos hijos: Raúl (45) y Diego (43). Tres nietos, una nena y dos varones, son los encargados de aportar las grandes alegrías a nuestro grupo familiar.

Diego es veterinario, pero dejó su profesión para acompañarme y que podamos pensar en la continuidad de la empresa.

Sé muy bien que una cosa es tener un negocio y otra cosa es hacer una empresa. Para permanecer y avanzar, hay que profesionalizarse. Este es un país que no ofrece un buen contexto para convertir un negocio en una verdadera empresa.

Y la situación empeoró en los últimos años. Los ingenieros jóvenes que llegan a la empresa no saben nada. Se nota el deterioro en la educación.

En estas y otras cosas reflexiono mientras pesco en el Paraná. Me gusta la pesca porque me permite disfrutar del paisaje y tener un tiempo para pensar.

En el mercado siempre hubo competidores más grandes que nosotros. Pero traté de diferenciarme y de buscar nichos de productos que otros no hicieran. Primero fue el freno. Después el sistema de suspensión.

Comento como anécdota, lo que me ocurrió con un cliente hace tiempo. En mis visitas, siempre lo mencionaba como el Ingeniero Fulano, hasta que un día me dijo: mire Rodríguez, no me llame ingeniero, prefiero que me llame ingenioso... y quedó la anécdota como lema.