

“A LOS VEINTE AÑOS, ME ENCONTRÉ AL FRENTE DE LA FÁBRICA”

Enrique Cinacchi

Los orígenes

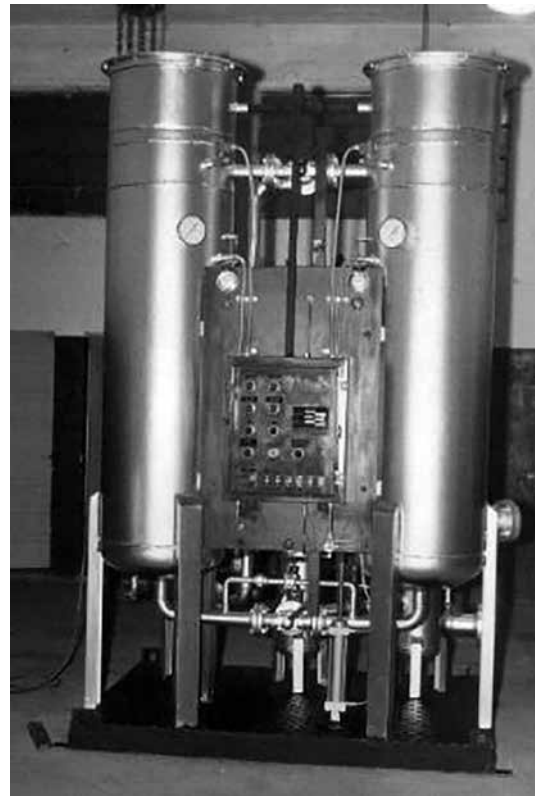
Nací el 28 de mayo de 1974, en Buenos Aires, hijo de Roberto Ángel e Inés, y soy el menor de tres hermanos. Llegué después de Daniel y de Silvia. Llevo el nombre en honor de mi bisabuelo Enrique Cinacchi, que llegó de Italia en 1905.

Me crié en un hogar marcado por el espíritu industrial, iniciado por mi abuelo Alfredo, un obrero socialista militante que trabajó en cristalería como tornero, y también fabricó tornos. El contexto no permitió que lo suyo se transforme en empresa, era pura vocación.

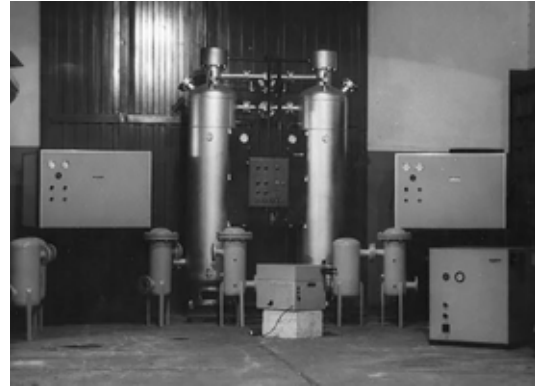
Por años, mi padre fue jefe de matricería en Fabricaciones Militares, donde se recibió de ingeniero especializado en mantenimiento. A la par que realizaba su trabajo, mi papá creaba escuelas en Fabricaciones Militares, para darle oportunidad a la gente de mejorar su nivel educativo.

En el desempeño de sus tareas, comenzó a notar problemas de humedad que afectaban a las instalaciones de aire comprimido. Las soluciones existentes, ofrecidas por empresas del exterior, eran costosas. Así que se dedicó a desarrollar los primeros prototipos de equipos secadores de aire comprimido por absorción, los únicos de fabricación nacional.

A mediados de los '70, decidió independizarse, crear su propia empresa y lanzarse a la producción en serie de sus prototipos. Esos fueron los



Prototipo 1975



Línea DC, año 1980.

Primer equipo fabricado a pedido.

comienzos de OSMI S.R.L., que fundó con su hermano y un primo. Pronto, mi papá sumó dos socios que conocían bien el tema del frío.

Corría 1977 cuando vendieron la primera máquina. Ni siquiera disponían de un galpón para fabricarla. Tuvieron que salir a conseguir un lugar de trabajo y contrataron operarios. Valija en mano, mi padre salió a golpear puertas de automotrices y otras empresas que utilizaban tratamientos de aire comprimido para hacerse de clientes.

Así fue como OSMI comenzó a ganar un espacio como proveedor de deshumectadores de aire comprimido y enfriadores de líquido. El nombre se fue haciendo conocido entre terminales automotrices, autopartistas, compañías alimenticias y petroleras.

Un proyecto familiar

Un tiempo después de comenzar la producción, los socios decidieron separarse y mi padre siguió adelante con la empresa. Como solo no podía con todo, mi madre entró para ayudarlo. Más adelante, nos incorporamos los tres hermanos. Silvia, contadora; Daniel, volcado a lo comercial y yo, a lo técnico.

Yo tenía apenas doce años cuando empecé a colaborar en la fábrica. Me gustaba más trabajar que estudiar, finalmente termine el industrial, donde me gradué como técnico mecánico.

Exposición en San Pablo, Brasil.



Mis intereses pasaban por la fábrica, donde progresivamente fui asumiendo nuevas responsabilidades. A los catorce años, ya me animaba a armar presupuestos y hasta asesoraba a gente más grande que yo, muchos de ellos ingenieros, en la aplicación de nuestros productos.

Para mí esa etapa fue una experiencia fantástica, tanto en la industria como en la gestión. Escuchaba cómo mi padre hablaba desde su escritorio con clientes, bancos y proveedores, y en cada conversación, aprendía algo de él. Nunca dejó de atender a nadie. Y yo imité su modelo. Me marcó fuerte su sólido sentido de la ética y su compromiso con la palabra dada.

Nuevos desafíos

Con el tiempo, fui pasando por las distintas áreas de la fábrica. Un día, cuando yo todavía no había cumplido los veinte años, el capataz a cargo del manejo de la fábrica se tomó una licencia prolongada por un viaje. Mi padre no titubeó y me puso a cargo.

Ese fue un punto de inflexión en mi carrera industrial. Empecé a descubrir que el trabajo no se organizaba correctamente. Los operarios llegaban sistemáticamente tarde y no ponían su máximo esfuerzo en las tareas. Yo no tenía formación pero tenía sentido común y notaba los vicios que atentaban contra la eficiencia.



Ingeniero Roberto
Cinacchi.

Así que empecé a buscar formas de impulsarla. Como la fábrica tenía una biblioteca muy nutrida, la consultaba a diario; tomaba apuntes y comparaba los datos que encontraba en los libros. Empecé a hacer mis propios resúmenes y se convirtieron en el único libro argentino sobre refrigeración, lo publiqué en 2003. Esas conclusiones que iba extrayendo, después se aplicaban en la fábrica. De ese modo comencé a despuntar la pasión por lograr mejores resultados. Me dolían los ojos cuando veía un producto al que le sobraban cosas.

De a poco, introduje cambios en la administración, ordené los procesos y desarrollé mapas para las tareas. Siempre me apasionó el desafío de ir superando los problemas para mejorar los productos.

En los cinco meses que el capataz estuvo fuera, las cosas funcionaron mejor, y yo quedé con veinte años a cargo de la fábrica. Me sentía seguro porque pisaba un territorio que conocía palmo a palmo. La gente me empezó a respetar. Conducía un plantel de diecisiete operarios.

Gracias a nuestra mejor organización, en los años siguientes, abreviamos los tiempos de fabricación y pudimos recortar los precios de los equipos. Seguí especializándome en ingeniería y fui obteniendo logros. Conseguí reducir el tamaño las máquinas y cambié los diseños de los deshumectadores de aire comprimido y enfriadores de agua industrial. Realicé un largo camino en poco tiempo.

Un nuevo proyecto

A fines de los '90, OSMI estaba en dificultades. Mi papá, mi hermano y mi mamá estaban en la empresa, que no daba para todos. Estábamos endeudados, y mi papá con problemas de salud.

Mi hermano Daniel crea una empresa paralela de servicio técnico y posventa. Yo al mismo tiempo, en el '99, hago proyectos por mi cuenta y vendo a Osmi mis servicios.

Ya no encontraba en su organización espacio para crecer. Entonces empecé a desarrollar un proyecto por mi cuenta. Tenía que intentar el camino de la independencia.

Empecé la UTN porque, para trabajar en puestos acorde a mi conocimiento, se necesitaba un título. Luego de un tiempo, un ingeniero, que explicaba dentro de la universidad, en qué consistía la profesión, me hizo ver que aunque yo era un pibe, venía haciendo lo mismo que un ingeniero industrial: sabía comprar, manejar proveedores, diseñar, gestionar recursos y fabricar. Ahí entendí que mi camino era la autogestión. Seguí capacitándome, haciendo cursos y prolongadas capacitaciones universitarias en terrenos específicos, creciendo en lo mío.

Fue así que en 1999, con veinticuatro años, armé Frioar donde plasmé toda la experiencia que adquirí en la empresa creada por mi padre. Yo conocía a fondo todo el proceso industrial, desde el diseño, compras, pasando por producción, hasta los secretos para cerrar importantes operaciones.



Climatización de granjas.



Pero justo esa etapa coincidió con la época de la crisis, y conseguir clientes no me resultaba sencillo. Tuve otro punto de inflexión cuando me contrataron de un laboratorio farmacéutico. Me pidieron un presupuesto para la modificación de unos conductos de aire. No era lo que yo tenía pensado hacer, pero disponía de los elementos para hacerlo.

Entre 1999 y 2001, esa empresa fue prácticamente mi único cliente. Hice varios trabajos de aire acondicionado y así fui aprendiendo del rubro. Aquel cliente me permitió arrancar un proyecto industrial en plena debacle del año 2001, cuando parecía que nadie más que yo apostaba por la industria.

Unos años después, mi papá ya no quería seguir en Osmi. Con la empresa que armó cada uno, mi hermano y yo la apuntalamos, para que siguiera funcionando y él pudiera retirarse.

Frioar, hoy

Tras la devaluación de 2002, mi oferta se volvió muy competitiva. Empecé a ganar muchos clientes pequeños y a invertir en marketing para dar a conocer mi marca. Así fue como empezamos un proceso de fuerte crecimiento que nos llevó a nuestra situación actual.

Actualmente, Frioar cuenta con una planta propia de 820 m² en la localidad de Sarandí, Partido de Avellaneda. Desarrollamos ingeniería, proyectos de refrigeración y aire acondicionado (AC). Nuestra especialidad es la producción y la instalación de equipos y servicios destinados a laboratorios y otras industrias que requieran aire acondicionado de precisión, como es también el caso del rubro alimenticio.

En nuestros más de 15 años en el mercado, hemos desarrollado cientos de proyectos para la instalación de sistemas de climatización llave en mano. Producimos las únicas máquinas de climatización industrial de la Argentina y damos a todos nuestros clientes un trato personalizado.

Nuestro plantel está integrado por 15 empleados, la mayoría dedicados a la gestión y mas de 35 trabajando por proyecto. Tercerizamos muchos insumos y procesos. No queremos demasiada gente en la fábrica. Preferimos tener menos operarios y más gerentes de proyecto.

Trabajamos con las más elevadas normas de calidad, lo que nos permite renovar la confianza de nuestros clientes. Certificamos las normas ISO 9001 y tenemos acuerdos con universidades, centros tecnológicos y empresas, para mantenernos en la avanzada de las nuevas ideas.

Me vinculé por primera vez con ADIMRA cuando cursé una Especialización con dos diplomaturas, en gestión de la Tecnología e Innovación. Empecé a descubrir que me aportaba información y saberes cuando asistía a la capacitación. Si bien no tengo una participación muy activa, hoy integro un comité de normas técnicas.

Mi padre falleció en 2010. Mi hermano continúa al frente de Osmi. Yo sigo a cargo de Frioar.





Con mi hijo Luciano, año 2014.

El futuro

Tengo un hijo pequeño, Luciano, de 6 años. A veces me sorprende que pueda ser tan inteligente, con una lectura de la realidad muy lúcida para su edad, que me obliga a parar y a hablar de los temas como son. Yo de chico hacía mis propios juguetes, así que también le doy maderas o pedacitos de vigas para que él arregle los cochecitos cuando se le rompen. Luciano habla de trabajar conmigo, y yo lo aliento a que siga en la que sea su vocación.

En mi caso, la pasión por el estudio llegó con los años. Fui un autodidacta industrial, y apliqué todo mi conocimiento en mejorar la gestión. Me da orgullo que la Unión Industrial de Avellaneda nos haya entregado un premio en 2011 por los estándares de eficiencia y responsabilidad de nuestra empresa.

Siento una paternidad absoluta sobre mi empresa, donde se da lugar a la innovación tecnológica, que favorece la producción nacional de bienes de capital. Me gusta no perder el espíritu de cuando empecé. Que el pasado se amalgame en el presente. Por eso me dedico a retomar patentes que había creado mi papá y las refloto.

Parafraseando al antiguo proverbio, yo también puedo decir que tuve un hijo, escribí un libro y planté una industria, que no es un árbol, pero va dando sus frutos. Igual que en la naturaleza, el aire le sirve de impulso para que se renueve y siga creciendo.