

A NIVEL NACIONAL, NUESTRO PRODUCTO NO TIENE COMPETIDORES

Jorge Sara

Los orígenes

Nací el 23 de marzo de 1959 en Rafaela, hijo de Arcadio Alejandro Sara y Evelina Besaccia. Tengo un hermano tres años mayor, Oscar.

Mi padre trabajaba como jefe de repuestos en una agencia de tractores. También fabricaba unos repuestos por su cuenta. Le gustaban los fierros. De chico, yo colaboraba dándole una mano. Así empecé a mamar el oficio.

Cuando estaba en segundo año de la escuela técnica, a los dieciséis, decidí que quería trabajar. Me contrataron en la metalúrgica de un tío, donde hacían accesorios en acero inoxidable para la industria frigorífica. Luego me pasé a un banco y después estuve unos meses empleado en la fábrica de válvulas 3B (BBB).



Con los primeros infladores producidos.

Sin embargo, ya en ese tiempo, pensaba en armar algo propio.

A fines del '78, mi padre estaba empezando a fabricar algunos repuestos de tractores e instalaciones eléctricas para los mismos, y me metí a ayudarlo.

Empezamos con un par de máquinas en un tallercito de la calle Sargento Cabral.

Haciendo industria

Comenzamos vendiendo repuestos de tractores para la marca Deutz, la agencia donde trabajaba mi padre.

Pero, en el camino, nos fuimos adaptando a la realidad del mercado y el país.

El negocio de los repuestos de tractores es muy fluctuante. Hay momentos de auge y otros en que no se vende prácticamente nada. Así que empezamos a buscar otro producto para complementar lo que veníamos haciendo.

En 1992, tuve la idea de hacerme un inflador para una bicicleta de carrera que me había comprado. A un cliente que lo vio, le gustó mucho y me preguntó: *“¿Por qué no lo hacés para vender?”*.

Yo, que estaba acostumbrado a fabricar repuestos, no sabía a quién vendérselo.

Averiguando entre amigos ciclistas descubrí que en esa idea que se me había ocurrido existía una oportunidad para crecer. Así que empecé a fabricar infladores para bicicletas de competición. Luego los mismos clientes me fueron pidiendo nuevos modelos.

Al final, me fui dedicando exclusivamente a los infladores. Otros talleres de la zona de San Francisco se especializaron en los repuestos de tractores que hacíamos nosotros, y con precios más bajos.

Las crisis

Con el tiempo, fuimos pasando las crisis que el país nos puso por delante. La primera fue la hiperinflación de Alfonsín. Nos adaptamos reparando autos antiguos y haciendo repuestos especiales.

Pero aquello no puede compararse con la debacle del año 2001.

En ese entonces, teníamos deudas con el banco por la compra de materia prima. Íbamos tapando agujeros con el cambio de cheques.



En la fábrica, rodeado de infladores. Circa 1998.

Salimos adelante con perseverancia. Siempre soy de ir hacia delante, y no me achico ante los problemas.

Cada peso que tenía, lo llevaba al banco para cubrir las deudas. Un día me llamaron del banco para amenazarme con que iban a pasar mi legajo a legales. Llamé al banco y pedí hablar con el gerente. No me atendió.

Llamé a la sede de Buenos Aires. Di con una persona que vio que yo mostraba voluntad de pago. Al día siguiente me llamó el gerente del banco local, el mismo que no había querido atenderme, y empezó a darme opciones y soluciones para que pudiera saldar la deuda.

La empresa, hoy

Hoy, en nuestro taller de 180 m² sobre la calle Sargento Cabral, ya somos siete personas las que trabajamos.

Nuestro principal producto son los infladores de pie para bicicletas que vendemos bajo la marca Choique, tal como se llama al ñandú petiso.



Gastón Sara, Nadia Sara, Santiago Sara, Judith Kurganoff, Jorge Sara y Silvia Montu de Sara.

Tenemos productos en diferentes materiales: acero, aluminio, bronce, plástico. Fabricamos distintos tipos de infladores, desde los más sencillos hasta los de competición que vienen con manómetro.

Hacer un inflador parece una tarea sencilla, pero es complejo. Cada uno está compuesto por treinta y dos piezas, siete de ellas en el pico.

A nivel nacional, nuestro producto no tiene competidores. Hay otras dos fábricas que hacen un artículo más económico y de más volumen. Pero nuestro nicho de mercado es la calidad.

Los infladores fabricados por nosotros se destacan por sobre cualquier otro. Y por eso casi no existe la devolución. Nuestra principal publicidad es el boca a boca. Las bicicleterías se fueron convirtiendo en nuestros principales clientes.

La situación actual es compleja por la importación. Pero nosotros competimos con la calidad y la trayectoria.

Recientemente compramos un torno de control numérico. Nos ayudó a mejorar los tiempos y a simplificar procesos. Eso nos permite reducir costos y competir en mejores condiciones contra los productos chinos.

El legado

Cuando no trabajo, hago ciclismo, otra forma de estar cerca de la bicicleta. Además, me gusta correr a pie en forma amateur. En la secundaria me dediqué al voley. Empecé a correr porque llegué a pesar ciento treinta kilos. Todos los días hago o ciclismo o corro, una forma de preservar la salud y de sentirme bien.

Estoy casado con Silvia Montu, con quien tenemos tres hijos.

Gastón José, de treinta y siete años, es ingeniero industrial y aporta su trabajo y su conocimiento a la fábrica. También se encarga de nuestra representación en ADIMRA Joven y en la cámara metalúrgica.

Nadia, un año menor que el hermano, es licencianda y profesora de educación especial para personas con discapacidad intelectual.

Santiago tiene treinta y dos años y se encarga de la venta de repuestos. Junto a Judith formó una familia, que nos dio a nuestra nieta Catalina.

De mi padre aprendí la honestidad, la fortaleza y la perseverancia para seguir adelante pese a todos los obstáculos que se pueden presentar en el camino.

Mis hijos continuaron con la misma ética de trabajo. Todos los días aprendo algo de ellos. Me enseñan la visión joven de la empresa y la tecnología.