

“TODOS LOS DÍAS SIGO LUCHANDO POR UNA FÁBRICA, UNA INDUSTRIA Y UN PAÍS MÁS INTELIGENTES”

Gerardo Venutolo

Los orígenes

Don Félix Venutolo llegó a la Argentina en 1949, desde un pueblito cercano a Salerno, en el sur de Italia. Con sólo veintiséis años de edad, la vida ya le había enseñado algunas lecciones. Tras combatir en la Segunda Guerra Mundial, regresó a su pueblo para casarse. Un año después, quedó viudo. Así que se embarcó para un nuevo comienzo en la Argentina.

Sin un centavo, se radicó en la localidad de Lanús, donde realizó distintos trabajos hasta que pudo fundar una carnicería. Desde aquí, le propuso matrimonio por carta a Vicenta, una amiga del pueblo. Ella aceptó. Como era habitual en aquellos tiempos, se casaron por poder, y mi madre desembarcó en el puerto de Buenos Aires, en el '54.

Un año después, el 30 de enero de 1955, nació yo, el mayor de tres hermanos. Después, llegaron Silvana y Emilio.

Mi infancia transcurrió en Lanús. Mientras estudiaba la primaria, ya ayudaba a mi padre en la carnicería, donde aprendí a deshuesar y a reconocer los diferentes cortes de carne. De muy chico, me interesé también por la tecnología. Armaba y desarmaba amplificadores, accesorios para sonido y luces, y otros artefactos electrónicos. Cursé la secundaria en el colegio industrial salesiano Pio IX, en la Capital. En lo social, no fue una época grata: yo tenía una personalidad muy introvertida, y pocos amigos. A eso se agregaba que, como vivía en Lanús, siempre estaba lejos de las salidas que organizaban mis compañeros.





Con mis hermanos
Silvana y Emilio. 1967.

Tras graduarme de la secundaria, empecé a cursar Ingeniería Electromecánica en la UBA. Me interesaban las técnicas que combinaban los fierros con la electrónica. Empecé en el '74, y cursé el primer año de la carrera en paralelo con el servicio militar en un taller naval de la Prefectura.

Trabajé durante toda la carrera en distintas tareas electromecánicas. Pasé por una empresa de electrodomésticos, de interruptores, una fábrica de líneas de celdas de media y alta tensión, y hasta por la oficina técnica de la entonces SEGBA.

En los últimos años de la carrera, tuve de compañero a Osvaldo Guillemi, que era hijo de un industrial muy importante, dueño de Ascensores Guillemi. Él me llevó a ver al padre, y me contrataron. Corría 1980, cuando me recibí de ingeniero y el mundo de los ascensores me abrió sus puertas hacia una experiencia que iba a marcar mi destino.

Los comienzos en la industria de los ascensores

Mi entrada en la industria del ascensor coincidió con un cambio en el paradigma tecnológico. Y yo, que tenía formación tanto en electrónica como en electromecánica, estaba en una posición óptima para contribuir con la modernización de los equipos Guillemi. Empecé dirigiendo el área de automatismo, y luego fui pasando por distintos puestos: Jefe de Ingeniería, Jefe de Fábrica, y terminé mi carrera en la empresa como Jefe del Servicio de Mantenimiento.



A mi derecha, Pablo Venutolo, Domingo Cassiodoro, el Dr. Darío Díaz Pérez (Intendente de Lanús) y un colaborador del intendente, en la planta de Adsur.

En el '95, la multinacional Otis compró Ascensores Guillemi. Su intención era reducir la fabricación en el país y comenzar a importar. Pero lo que yo quería era producir. No me conformaba con ser un ingeniero verificador de importaciones.

Así que renuncié. Fue una decisión difícil, porque ya tenía cuatro hijos. Pero hice caso a mi intuición y aposté a un proyecto propio.

Un proyecto emprendedor

Con Domingo Cassiodoro, un ex compañero de Ascensores Guillemi, fundamos Ascensores del Sur, que más adelante derivaría en la actual Adsur S.A. Él era un socio ideal, por su amplia formación en mecánica. Además, teníamos una historia en común. Domingo es italiano, de un pueblo a diez kilómetros del de mi padre. Él llegó a la Argentina cuando tenía cuatro años.

Arrancamos en el '96, en un tallercito de Lanús, donde teníamos apenas dos empleados. En aquel contexto económico difícil, conseguimos nuestros primeros



Con Domingo, mi socio, en la nueva planta. 2005.

contratos haciendo reparaciones y tareas de mantenimiento, que tercerizaban las empresas más importantes del rubro.

Pero por aquellos días, la Ciudad de Buenos Aires promulgó una ordenanza que obligaba a los consorcios a contratar ingenieros especializados para la inspección de los ascensores. Eso generó una importante demanda en el sector, y nos permitió ganar nuevos contratos. Tiempo después, pasamos del mantenimiento a la fabricación de máquinas de tracción.

Crisis y recuperación

En el 2000, en sólo cuatro años, nuestro proyecto había pasado de tener dos, a unos treinta empleados. Habíamos pedido un crédito para comprar nuestras primeras máquinas de control numérico, cuando nos golpeó la crisis y la devaluación.

En febrero de 2002, toda nuestra cartera de pedidos se reducía a diez máquinas, cuando lo normal era fabricar quince por mes. Tuvimos que reestructurar la empresa, cancelar horas extra, ajustarnos el cinturón, y hacer malabares para pagar las cuotas del crédito. Pero no despedimos a nadie que

tuviera conocimiento técnico. Cuando pasara la tormenta, esas personas que logramos mantener serían claves para reanudar el crecimiento.

Efectivamente, en la segunda mitad de 2002, la construcción se reactivó, y con ella la demanda de ascensores. La devaluación, además, nos permitió ganar competitividad externa. Con Domingo, viajamos a Italia a conseguir una certificación internacional que nos permitiera vender en el exterior. En un ómnibus de Roma vimos un cartel que convocaba a una colecta para chicos pobres de la Argentina. ¡Esas eran las imágenes que nuestro país exportaba al mundo!

Antes de terminar el 2002, nuestro producto estaba certificado, y comenzamos a exportar. El ingeniero que visitó nuestra planta para extendernos la certificación, nos dijo: *“Ustedes tal vez sean pequeños. Pero su calidad no tiene nada que envidiar a los ascensores de las mejores fábricas de Italia”*.

Adsur, hoy

Adsur cuenta hoy con más de 100 empleados directos, y una fábrica de 3.000 m² en Lanús. Tenemos, además, una sucursal en la ciudad brasileña de Sao José dos Campos, a ochenta kilómetros de San Pablo.

Brasil es nuestro primer mercado de exportación. Pero tenemos vocación regional. También exportamos a Uruguay, Perú y Chile. Hasta hemos vendido algunas máquinas a Italia. Empezamos fabricando quince máquinas de tracción mensuales. Hoy hemos multiplicado por diez esa producción.

Actualmente, Adsur se compone de dos unidades de negocio: la fábrica y los servicios. En la fábrica, producimos máquinas de tracción. Nuestra unidad de servicios se especializa en mantenimiento, reparaciones y modernización de ascensores.

Nuestra empresa tiene la capacidad de apoyarse en un pie o en otro, según el momento por el que atraviese el país. Es un modelo de negocio concebido para resistir mejor a las crisis que afectan cíclicamente al mundo y a la región.

Gremialismo empresario

Comencé a participar en actividades gremiales empresarias en el '98, en una época en que la importación voraz amenazaba con destruir a la industria nacional del ascensor. En aquel entonces, no había una institución que agrupase a todos los fabricantes de ascensores. La única cámara estaba dominada por las

multinacionales, que no tenían los mismos intereses que los productores nacionales.

En aquel contexto, comencé a convocar a los distintos colegas del rubro para que nos uniéramos. Así nació la Cámara Argentina de Fabricantes de Ascensores y Componentes (CAFAC). Como su nombre lo indica, también incluye a las múltiples empresas proveedoras de los instaladores de ascensores.

En el '98, mis colegas me eligieron Presidente de CAFAC. En 2001, la cámara obtuvo un lugar en el Comité de Presidencia de ADIMRA. Eran tiempos aciagos para la industria

metalúrgica. En mi primera reunión de Comité, un abogado nos explicó las consecuencias legales para los miembros en caso de que ADIMRA entrara en convocatoria.

Pero la institución se levantó, y también la industria. Gracias al aporte empresario, las empresas y Cámaras que componen ADIMRA, pudimos potenciar la entidad, y brindar más y mejores servicios a los industriales metalúrgicos argentinos. Tuve el honor de ocupar distintos puestos en la institución. Desde mi lugar, trato de brindar lo mejor de mí para contribuir humildemente con el crecimiento de la industria metalúrgica argentina.

Es fundamental alentar la participación de todos los industriales. El relacionarse con los colegas es muy positivo. Hay intereses comunes que nos unen a todos, y hay mucho más para compartir de lo que pensamos.

En mi caso, yo quiero tener una buena empresa de ascensores, en un país donde el sector de ascensores y el metalúrgico sean fuertes. Porque esa fortaleza me fortalece a mí. Y si el sector metalúrgico es fuerte, todos nos beneficiamos.



Más allá del trabajo

Mis actividades empresariales y de gremialismo me insumen la mayor parte de mi tiempo. A través de mi participación en ADIMRA, canalizo mi vocación de servicio. Por eso, en los últimos tiempos he tenido que dejar un poco de lado a una de mis grandes pasiones, el tenis.

Jugué muchos años en el club Lanús, donde participé en cuanto torneo se organizaba, desde interclubes hasta campeonatos de amigos. El tenis, para mí, no sólo fue un pasatiempo sino también una terapia, que me ayudó a socializar. De joven, yo tenía una personalidad muy introvertida, y el tenis me ayudó a ser más abierto.

Hoy, con tantas responsabilidades, sólo juego ocasionalmente los domingos. Pero todos mis hijos lo practican. El tenis es una pasión que compartimos todos los Venutolo.



Con mis padres, Félix y Vicenta.

El futuro

Estoy casado con Patricia, con quien tengo cinco hijos. Mi esposa, que es farmacéutica y bioquímica, ha sido un sostén fundamental en mi vida. Ella ha sido parte del éxito de Adsur. En los primeros tiempos, como ella trabajaba, yo pude reinvertir todo en el crecimiento de la empresa.

En julio de 2011, Adsur cumplió sus primeros quince años. Me produce un orgullo inmenso ver que este proyecto que empezó con sólo dos empleados en un tallercito de Lanús, hoy es una marca respetada en su rubro.

La segunda generación ya se está involucrando en la empresa. Pablo, mi hijo mayor, es ingeniero industrial y dirige la fábrica. José, el hijo de mi socio, es el director de nuestra unidad de servicios. Como nuestros hijos se ocupan del día a día, Domingo y yo nos concentramos en la planificación estratégica.



La familia Venutolo. 1990.

La familia Venutolo. 2012.



Queremos que la continuidad se planifique en orden y con tiempo. Por eso, hemos firmado un convenio familiar que establece las condiciones de participación de los distintos miembros de la familia. El negocio debe ser gestionado por los mejores, y nadie debe poder entrar por el solo hecho de llevar el apellido.

Hoy tengo cincuenta y siete años, y cuando miro hacia atrás, muchos eventos y decisiones de mi vida parecen ir cobrando sentido. Hay un camino que se fue trazando solo, y que yo fui siguiendo. Recién ahora empiezo a entender el sentido de estos acontecimientos que se fueron encadenando para convertirme en quien soy ahora.

Con esta perspectiva, entiendo que el factor clave fue haber asignado mucha importancia al conocimiento. Cuando era joven, muchos fines de semana me quedaba estudiando en lugar de salir. Mi sólida formación académica me permitió agregar a mi empresa un valor que en otras escasea.

Porque, al final de cuentas, los fierros son sólo eso... fierros. Las máquinas se oxidan. Pero los músculos que se ejercitan, no. El pilar sobre el que se construyó toda mi vida, tanto empresarial como personal, fue la búsqueda de conocimiento. Todos los días sigo luchando por una fábrica, una industria, y un país más inteligentes.