

# “LA NUESTRA ES UNA HISTORIA DE PASIÓN POR LO QUE HACEMOS”

Norberto Donaldo Rivero

Norberto Isidro Rivero

## Los orígenes

**Norberto Donaldo Rivero:** Nací el 11 de diciembre de 1923 en Lanús, Provincia de Buenos Aires, en una familia de origen escocés. Mi abuelo había llegado a la Argentina contratado por el Ferrocarril Sud. Mi padre, Norberto Alejandrino Rivero, siguió por esa misma vía de industrial ferroviario.

Mi infancia transcurrió en Lanús. En la escuela, fui compañero de chicos muy humildes. Muchos vivían en conventillos. Pero en esos tiempos había oportunidades para el que se esforzaba. Unos cuantos terminaron como presidentes de importantes empresas. Eran tiempos de trabajo y respeto. Sobre todo, hacia los maestros.

Tras la primaria, con mi familia nos mudamos al barrio de Flores; allí cursé la secundaria en el Colegio Nacional N°9 Justo José de Urquiza. Tras mi graduación, entré en el Ingeniero Huergo donde estudié para Técnico Químico Industrial.

En aquellos tiempos, en un baile de disfraces en el club Marina del Tigre, y disfrazado de fantasma, conocí a Ángela Manuela. Para sintetizar nuestra historia de décadas en pocas palabras: nos enamoramos, nos casamos y tuvimos ocho hijos.

## Fundición Titania

En 1935, mi padre creó Fundición Titania S.R.L., en Avellaneda, una fundición de acero dedicada a la fabricación de piezas para ferrocarriles. A los diecisiete años, yo entré a trabajar en el laboratorio de la compañía. Fue una época de gran aprendizaje porque allí hacíamos cajas graseras, centros de giro del vagón, y paragolpes, entre muchas otras clases de componentes.

Cuando Perón nacionalizó los ferrocarriles, eligió a un grupo de empresas para que se encargasen de la provisión de equipos. Nosotros tuvimos el orgullo

de haber sido distinguidos y formamos parte de ese selecto grupo. Nuestra responsabilidad era la fabricación y reparación de los vagones.

Aprendí mucho de mi padre. Era muy serio y responsable en el trabajo. Aunque, a veces, sus estándares tan altos llegaban a provocar temor en los colaboradores. Un día, cuando yo tenía veintisiete años, me buscó en la fábrica y de pronto me anunció:

—“Me voy”.

—“Me parece bien, papá —le dije—. Ya era hora de que te tomaras vacaciones”.

Él contestó:

—“¿Vacaciones? No me tomo vacaciones. Me retiro. Ahora seguís vos”.

Mi padre se fue a vivir a Mar del Plata. Así fue como, de un día para otro, quedé al frente de una fábrica con más de sesenta empleados.

## **Navegando por otros proyectos**

En 1952, vendí la empresa y armé otro proyecto unipersonal: Norberto Donaldo Rivero S.A. Seguí dentro del mismo rubro, fabricando piezas para vagones de ferrocarril. Al año siguiente ya facturaba el doble que en la compañía anterior. Dejé de fundir el acero y me dediqué sólo al mecanizado de las piezas, en un taller del Tigre.

En el '60, el Estado me asignó un nuevo contrato para la fabricación y reparación de vagones de ferrocarril, que implicaba fabricar todas las piezas del vagón. Los trabajos duraron hasta 1972, cuando el gobierno rescindió unilateralmente los contratos de provisión de insumos para la industria ferroviaria. No sólo a mí, sino a los otros ocho contratistas de todo el país.

Fue una situación muy delicada. No sólo por mi situación económica personal. En aquel entonces, más de ciento cincuenta familias dependían de mí. Afortunadamente, pude reinventar mi empresa, incursionando en la industria naviera. Me puse en contacto con unos técnicos navales, montamos grúas en unos muelles del Tigre y comenzamos a fabricar barcas. Hicimos cinco, de gran tonelaje. Siempre me gustaron los proyectos grandes. Me divierten.

En el '79, ya con mi hijo Norberto Isidro, fundamos la nueva Titania.



## La nueva Titania

**Norberto Isidro Rivero:** Así como la de mi padre en su momento, mi infancia también transcurrió en una casa de metalúrgicos. Pasé mis primeros años en una quinta del Tigre, cerca del taller de fabricación y reparación de vagones. De muy chico ya visitaba la fábrica, y me fui familiarizando con el particular aroma de la fundición. Tras estudiar en distintas escuelas de la zona norte, me recibí de Licenciado en Mecanización Agrícola en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE).

Con mi padre, creamos la nueva fundición Titania en 1979. Empezamos haciendo piezas para la industria naval y valvulera. Dado que la fundición utilizaba mucha energía, las regulaciones nos prohibieron seguir en el Tigre. Así que, en 1980, nos mudamos a un galpón de dos mil metros en Campana.

En tiempos donde la fundición se vendía como un commodity, nosotros teníamos la visión de diferenciarnos por la calidad. Queríamos cumplir con estándares internacionales. Por eso, incluso antes de arrancar la fundición, primero pusimos el laboratorio en funcionamiento. La calidad fue la premisa con la que empezó el negocio.

## **El ingreso en la industria automotriz**

Tras algunos años de trabajo para la industria naval y valvulera, en el '86, nos contactó una importantísima multinacional automotriz para pedirnos que le fabricásemos un tipo específico de pieza. Lo hicimos, y les gustó. Poco a poco, fueron encargando componentes más importantes.

Ser proveedores de esta empresa requirió un esfuerzo adicional en la calidad. Las automotrices utilizan estándares muy elevados. Y esta compañía nos ayudó a seguir profesionalizando nuestros procesos. Ellos enviaban regularmente auditores que se cercioraban de que nuestro trabajo se adecuara a las normas requeridas.

Con el tiempo, Titania quedó a cargo de la fabricación de una pieza crítica de un modelo de automóvil que se vendía en todo el mundo. Eran volúmenes muy importantes y crecíamos al veinte por ciento anual. Pero también corríamos serios riesgos, ya que el ochenta por ciento de nuestra facturación venía de una única pieza para un único cliente. Así que decidimos ampliar nuestra cartera, añadiendo herramientas para la fabricación de tubos sin costura para la firma Siderca, así como diversos componentes para la siderurgia, el petróleo, y la industria papelera.

## **Las crisis**

La década del '90 fue muy difícil para la industria metalúrgica. En nuestro caso, por la forma en que estaba planteado nuestro negocio, no sufrimos tanto como otras empresas. Nuestro principal cliente era esa automotriz, y las piezas que nos compraba se utilizaban para ensamblar automóviles en el exterior. Así que nuestra demanda no dependía de lo que ocurriera en nuestro país.

Eso nos permitió estar “blindados” contra la apertura comercial de comienzos de los '90 que perjudicó tanto a la industria nacional.

Pero la situación se nos empezó a complicar hacia el '97. La inflación en dólares que había sufrido la Argentina perjudicó seriamente nuestra competitividad. Teníamos un contrato por tres años, con grandes pedidos, pero los márgenes eran casi nulos. Si bien trabajábamos prácticamente día y noche, estábamos al borde de la quiebra. Tuvimos que ajustar los costos de la empresa hasta la última tuerca para seguir adelante.

En diciembre de 2001, el “corralito” fue la cereza de un postre letal. Nos llamaban continuamente del exterior para preguntarnos cómo íbamos a hacer

para cumplir con los pedidos si sólo se nos permitía retirar \$1.200 mensuales del banco. Ellos no entendían cómo una empresa podía trabajar bajo esas condiciones. Y nosotros teníamos que tratar de explicarles lo inexplicable.

## Titania, hoy

La devaluación de 2002 cambió radicalmente el panorama, porque mejoró nuestra posición competitiva. Si bien inicialmente tuvimos serias dificultades financieras por deudas que no pudimos recuperar, con el tiempo la situación se aclaró. Los márgenes mejoraron y pudimos volver a planificar.

Hoy tenemos un taller en un predio de siete hectáreas en Campana, con máquinas muy sofisticadas e instalaciones para fundir piezas centrifugadas de hasta seis toneladas y estáticas de hasta catorce. La mayor parte de nuestra producción se destina al mercado automotriz, siderúrgico, minero, de bombas y de válvulas. Para diversificarnos, también incursionamos en aleaciones complejas y cilindros de laminación. Esto nos convierte en una fundición de avanzada, con los más altos estándares de calidad. Nuestros procesos están certificados bajo los requerimientos de la norma ISO 9002 e ISO 14001.

Desde el comienzo fuimos una empresa orientada al mercado externo. Nuestras piezas se fabrican a pedido, de acuerdo a los requerimientos del cliente y se venden en Austria, Alemania, Francia, Italia, y Canadá, entre otros países.

## El legado

**Norberto Isidro Rivero:** Como metalúrgico de tercera generación, los fierros no sólo son un trabajo, son una forma de vida. No sólo fabricamos piezas para la industria automotriz. También hemos diseñado un auto de carrera para correr el Dakar. Su fabricación comenzará en 2012. Con mi señora, Cristina, tuve tres hijas; Martina, Rocio, Jazmín, las tres, diseñadoras. Martina colabora conmigo en el proyecto de fabricación del Paneus, un vehículo para *offroad* extremo.

**Norberto Donaldo Rivero:** La nuestra es una historia de pasión por lo que hacemos. Una historia de familia, que empezó con mi padre y sigue con mi hijo Norberto que estuvo desde el comienzo. Después, se sumaron mis hijos Fernando y Omar, en las áreas de administración y ventas.

Yo sigo siendo el presidente de la compañía, aunque ya no estoy en el día a día del negocio. Mis actividades actuales están más relacionadas con la



representación de Titania en los distintos ámbitos donde se desempeña, como en ADIMRA y en la Cámara Industrial de Campana.

Me apasiona la computación, y dedico muchas horas a navegar por Internet, buscando artículos que luego llevo a la fábrica y a ADIMRA, para discutir con mis colegas sobre la forma en que estamos haciendo las cosas y buscar oportunidades de mejorar. A los ochenta y ocho años, todavía sigo generando proyectos.