

Olivero y Rodríguez, 78 años de innovación, experiencia y crecimiento

Olivero y Rodríguez Electricidad inició su actividad comercial en el año 1936 como empresa instaladora de materiales eléctricos y se ha constituido y posicionado en el mercado como la primer empresa argentina productora de materiales eléctricos blindados a prueba de explosión para áreas clasificadas con alto riesgo de ignición, materiales eléctricos blindados estancos y materiales para protección contra descargas atmosféricas y puestas a tierra.

Es una empresa que cuenta con una gran experiencia y relevancia en el rubro y, debido a su trayectoria, es avalada nacional e internacionalmente.

Omar Olivero es su presidente desde el año 2006 y fue entrevistado por Jorge Menéndez, director de Editores SRL.

Los primeros pasos

Olivero y Rodríguez nació como empresa montadora. Entre 1936 y 1950, se abocaron a la realización de obras estatales como, por ejemplo, en Gas del Estado e YPF, hasta el momento de su privatización. Comenta Omar Olivero: *“prestábamos el servicio de todo lo que era la parte de instalaciones eléctricas especiales y generalmente eramos o contratados en forma directa por el usuario del producto o por la empresa contratista que hacia la parte de montaje de obra”.*

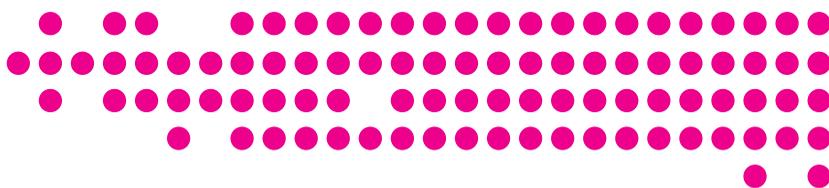
El pasaje de empresa montadora a empresa industrial

En ese entonces, para la realización y el montaje de obras en el rubro de los hidrocarburos se requería la utilización de material eléctrico a prueba de explosión o

para área clasificada y este tipo de productos era de origen importado, siendo Estados Unidos su principal proveedor.

“En la época de la Segunda Guerra Mundial, se produce un éxodo de empresas americanas en la República Argentina, con lo cual quedamos acéfalos del abastecimiento de este tipo de productos. En ese momento, Olivero y Rodríguez adquiere a la empresa importadora de este tipo de productos americanos y, con el manejo y la manipulación que teníamos y la experiencia de haber manejado ese tipo de productos, empezamos a desarrollar la línea de fabricación propia acá en el país.”

Así es como Olivero y Rodríguez se constituye como Sociedad Anónima en 1964 y se convierte en la primer empresa en el país en fabricar materiales eléctricos blindados a prueba de explosión para áreas clasificadas, dejando atrás su pasado como empresa instaladora y logrando autoabastecerse para cumplimentar las obras de montaje.



Una de las principales dificultades con las que se enfrentaron en este proceso fue la carencia de laboratorios acreditados en el país que avalaran la fabricación y certificación de este tipo de producto. Debido a ello, realizaban el ensayo *in situ* de los materiales para que sean aprobados y entregados en su propio laboratorio. Al tratarse de la única empresa con laboratorio propio en el país, también prestaban el servicio en este tipo de ensayos de materiales a empresas de la competencia.

Las unidades de negocio

Entre 1950 y 1960, desarrollaron una línea de productos compuesta por: accesorios para la interconexión de cañerías, elementos de maniobra, control y señalización y, por último, una parte de iluminación.

Esas fueron las tres familias que definieron a la gama de productos eléctricos orientados al material clasificado para áreas peligrosas. Posteriormente, anexaron la línea estanca y la línea de puestas a tierra con el sistema de aterramiento para la protección contra descargas atmosféricas.

Actualmente la empresa cuenta con dos unidades de negocio principales: una destinada a la fabricación de materiales eléctricos

para áreas clasificadas y otra orientada a la sustitución de combustible líquido por gas natural comprimido como combustible alternativo en todo el país.

La incursión en el mercado exterior

En la década del '90, para poder ingresar en el mercado externo se requería una certificación que fuese reconocida a nivel nacional pero también avalada en los mercados internacionales. En ese momento, surgió la recertificación de producto con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial y Olivero y Rodríguez logró introducirse en el mercado externo a partir de 1994 y, desde entonces, el 50% de la producción de la empresa se ha destinado a la exportación.

Actualmente cuentan con una filial propia en Brasil, con oficinas en Santa Cruz de la Sierra (Bolivia) y actúan a través de distribuidores y representaciones en el resto de Latinoamérica. A su vez, mediante la exportación indirecta de las empresas petroleras con sus propios emprendimientos en distintos lugares de América Latina, fueron llevados a participar en proyectos en Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, etc.

En el mercado latinoamericano tienen una gran participación

y exportan principalmente materiales eléctricos para áreas clasificadas, y, con su otra unidad de negocio, la exportación de equipamiento para gas natural comprimido, han logrado introducirse en el mercado asiático en donde poseen contratos anuales.

Hoy por hoy, si bien los niveles de exportación se han reducido debido a cuestiones políticas y socio-económicas del país, entre un 15 y un 18% de la producción es destinada al mercado exterior.

Los productos a medida y de catálogo

Al trabajar con un sector tan riguroso como lo es el mercado de los hidrocarburos y del petróleo y sus derivados, participan en proyectos en donde se les solicita la fabricación de productos especiales. Por haber sido una empresa montadora, Olivero y Rodríguez cuenta con la capacidad de fabricar este tipo de productos que requiere el sector y de añadir su propio valor agregado. Cabe destacar que no solamente se encargan de la producción, sino también de todo lo que implica la certificación del producto.



En palabras de Olivero: *“Son desarrollos específicos y, una de las gimnasias que consideramos que nos diferencia con el resto de las empresas del mismo rubro, es que tenemos la capacidad del diseño, del desarrollo in situ sobre el proyecto en forma determinada y con la realización del producto específico”.*

Este tipo de artefactos, en su mayoría, nacen y mueren con dicho proyecto, y no son presentados en el catálogo por ser considerados como parte del capital intelectual propio de la empresa.

Por otro lado, al tratarse de una empresa que necesita estar permanentemente en la vanguardia, poseen muchas líneas de productos nuevos que impulsan y presentan en sus catálogos.



La iluminación led

Uno de los productos estándar más destacados por Olivero y Rodríguez es la iluminación a led. Debido a sus ventajas a nivel consumo, durabilidad e intensidad lumínica, han apostado por el desarrollo de este producto y cuentan con un diseño propio del sistema de iluminación electrónica para sus artefactos.

Sostiene su presidente: *“Yo creo que el mercado en todo su contexto, no solo el petrolero, sino el cerealero e incluso el de alumbrado público, con el tiempo va a estar volcándose completamente a este sistema de iluminación. Como es de público conocimiento, hoy, toda nuestra línea de iluminación admite tanto el sistema de iluminación tradicional por lámpara de descarga como el sistema de iluminación led. Eso sí, vuelvo a reiterar, es un diseño propio, la electrónica que se coloca en cada producto es propia”.*

El personal actual

Olivero y Rodríguez emplea, entre profesionales, administrativos y operativos, a 120 personas.

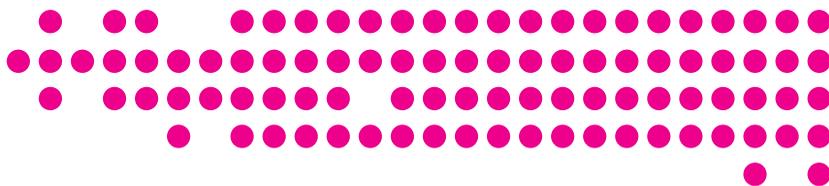


Aunque, a causa de la inversión tecnológica que realizaron en los últimos dos años, han reducido mano de obra operativa por plantel profesional especializado en centros de mecanizado y, hoy por hoy, el personal en nómina se reduce a 65 personas.

Los desafíos del presente

Debido a la magnitud que ha cobrado una empresa de tal envergadura, Olivero y Rodríguez hoy se encuentra atravesando un problema de gestión de cambio bastante vertiginoso y se ha vuelto necesaria la profesionalización en diferentes áreas de la compañía.

Desde hace dos años, han empezado a incorporar profesionales especializados en las áreas económicas, financieras, productivas



y de gestión general y, en el mediano o corto plazo, desean lograr que la empresa tenga un manejo bastante más profesionalizado que aquella vieja conducción característica de las PyMes y de las empresas de familia en donde los lineamientos de mando eran altamente verticalistas.

Hoy se está buscando, por un lado, la integración de la empresa en todo su conjunto y, por el otro, de la empresa con la profesionali-

zación y la tecnología adecuada.

Concluye Omar Olivero: *“Evidentemente esto fue un proceso de transición y de coyuntura donde la demanda del mercado y las propias empresas petroleras y empresas contratistas de las petroleras demandaban, mediante empresas consultoras y auditorías en las áreas de proceso, una necesidad de tecnología que entendemos que en la República Argentina estábamos un pasito atrás y, por eso, decidimos in-*

cursorar en este desafío en el cual hoy ya tenemos una producción fluida totalmente automatizada, plantel de profesionales especializados en el manejo de la maquinaria, con lo cual estamos en una etapa de planeamiento de capacitación para el nuevo personal y así darle la continuidad que se merece el desarrollo tecnológico”.