

La calidad de siempre, la tecnología de hoy



A registered trademark of SNA Europe Group

50 ANIVERSARIO
1963/2013

BAHCO

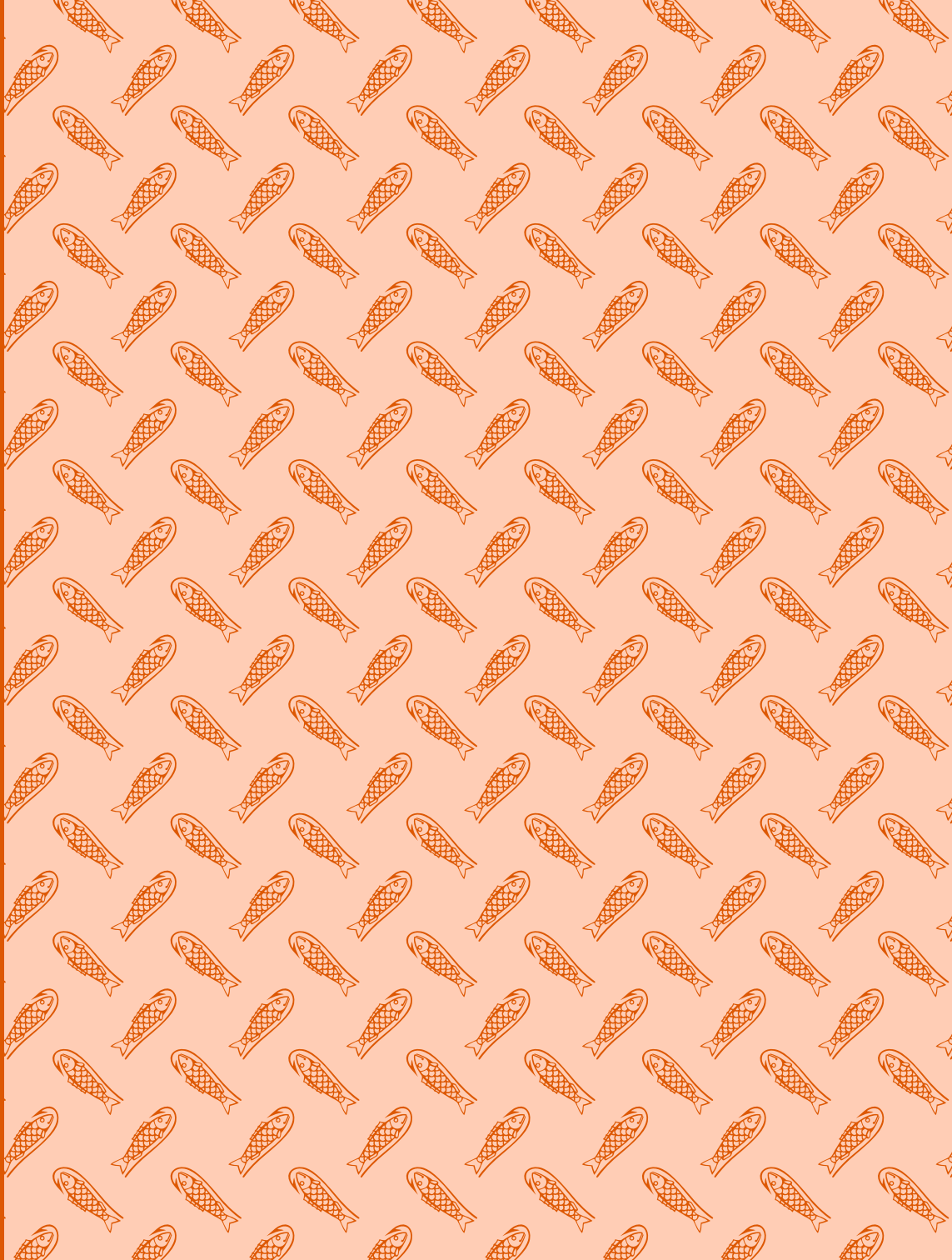


BAHCO ARGENTINA

50 ANIVERSARIO
BAHCO ARGENTINA
1963/2013

Bahco Argentina S.R.L.

Agradecemos la colaboración de:
Gobierno de la Ciudad de Santa Fe
Secretaría de la Producción
Subsecretaría de Turismo
Programa Historia y Ciudad
Gobierno de la Provincia de Santa Fe
Archivo General de la Provincia de Santa Fe



Este libro es un testimonio del esfuerzo y los valores que nos dejaron nuestros antepasados en Bahco y está dedicado a las generaciones futuras que tendrán el desafío de conducir la empresa.

50 ANIVERSARIO
BAHCO ARGENTINA
1963/2013



FICHA TÉCNICA

Contenidos

Prof. Maria Laura Sabas

Diseño gráfico

Ignacio Riboldi y Diego Arenales para *of. ROB*

Realización de entrevistas

Juan Carlos Palomino y Ma. Mercedes Valdés

Colaboradores

Guillermo H. Ruatta, Fernando Montenegro - Bahco.

Prof. Pascualina Di Biasio, Prof. María Mercedes Valdés, Prof. Lilianna Montenegro - Archivo General de la Provincia de Santa Fe.

Agradecimientos

Rubén Molina, Abel Pascualón, Tomás Álvarez,

Osvaldo Muiño, Jorge Rodríguez,

Franco Barufatto, Eduardo Frumento

La historia de Bahco está relatada por un personaje ficticio y basada en datos e información recopilada en entrevistas a los protagonistas reales.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida, mediante cualquier sistema electrónico, mecánico, fotocopiado, de grabación, de recuperación de la información, sin la expresa autorización de SNA Argentina S.R.L.

Quiero agradecer a la gran familia de Bahco su invitación a participar de esta bella publicación que es, al mismo tiempo, un festejo y un recorrido por la historia de esta empresa que forma parte de la identidad de los santafesinos.

En 1963 se dio inicio a una historia que se narra no sólo desde su aspecto productivo, sino social y cultural, ya que alrededor de esta empresa creció un barrio y se afianzó la identidad de sus trabajadores.

Estas páginas nos permiten conocer, desde la voz de sus protagonistas, la historia de esta empresa que fue sorteando obstáculos y mantuvo su identidad, su espíritu de esfuerzo y de trabajo.

Es desde este deseo de superación que los santafesinos estamos trabajando juntos para construir la ciudad de nuestros sueños. Santa Fe está creciendo y, aunque todavía queda mucho por hacer, estamos convencidos de que las ciudades que planifican, que saben hacia dónde van, que se adelantan al futuro, son las ciudades que crecen. Estamos consolidando, paso a paso, una transformación

profunda; nuestra ciudad va dejando atrás los momentos tal vez más difíciles de su historia y se recupera y sigue avanzando gracias a una premisa simple: trabajar juntos, sumar los esfuerzos, cumplir cada uno su parte, apostar al diálogo y ponernos de acuerdo.

El sector productivo es parte de esta Santa Fe pujante, productiva y con empleo que estamos construyendo y, desde el Estado local, asumimos el liderazgo del desarrollo, asegurando las condiciones necesarias para la industria, la tecnología, la innovación, el comercio y mejorando las oportunidades para que nuestras empresas crezcan. La historia de Bahco demuestra que Santa Fe no es solamente la orgullosa capital de la provincia, ciudad comercial y de servicios, ciudad histórica y política, sino una ciudad con una fuerte tradición, y un futuro industrial posible.

Quiero felicitar a Bahco por su recorrido y sus logros, compartir la alegría de su festejo, e invitar a todos a seguir trabajando juntos para construir la ciudad que queremos.

José Corral

Intendente de Santa Fe

LOS PROTAGONISTAS DE ESTA HISTORIA



Tomás Álvarez



GERENTE DE PLANTA
BAHCO / SANDVIK / SNAP-ON



Carlos Muíño



TÉCNICO DE VENTAS SENIOR
BAHCO



Gianfranco Barufatto



FUNDADOR
EMCYC / BAHCO



Abel Pascualón



GERENTE DE PLANTA
EMCYC / BAHCO / SANDVIK /
SNAP-ON



Eduardo Frumento



COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD
BAHCO



Jorge Rodríguez



TÉCNICO DE VENTAS SENIOR
BAHCO / SANDVIK / SNAP-ON



Rubén Molina



GERENTE DE PLANTA
EMCYC / BAHCO

1949 - **EMCYC**



1963 - **BAHCO**



1991 - **SANDVIK** 1999 - **SNAP-ON** 2013



1950

1960

1970

1980

1990

2000

2010

ÍNDICE

Bahco Argentina, nuestra historia	09
EMCYC. Los orígenes	10
Bahco. Nace un líder	13
Sandvik. El gigante sueco	18
Snap-on. El orgullo de pertenecer	20
 Muestra itinerante. Recorriendo el país	 23
Evolución histórica	24
Historia de Bahco en Suecia	26
Historia de EMCYC	28
Inicios de Bahco en Santa Fe	30
El vikingo	34
La vikinga	36
Publicidades 1970/1980	38
Modos de promoción	42
Nueva planta	46
Llaves fijas, estriadas y combinadas	48
Bocallaves y accesorios	50
Destornilladores y alicates	52
Llave ajustable	54
Llave para caños	58
Bahco ergo	60
Proceso de fabricación: Llave fija	62
Bahco y la comunidad	64
Sandvik Bahco Argentina S.A.	68
Bahco, sinónimo de calidad	72
Snap-on	74
Producción integral en planta Santo Tomé	78
Cool tools	82
 Quienes han contribuido a construir una gran marca	
I, clientes & distribuidores	85
II, proveedores	97



BAHCO ARGENTINA



Nuestra historia

EMCYC LOS ORÍGENES

*«Si busco en mis recuerdos, los que me han
dejado un sabor duradero,
si hago balance de las horas que han valido
la pena, siempre me encuentro con aquellas
que no me procuraron ninguna fortuna».*

Antoine de Saint Exupéry



Puede parecer exagerado, pero a veces siento que contar la historia de Bahco es casi como contar mi propia historia. Si me pongo a pensar cómo empezó todo, parece tan cercano y sin embargo ¿cuántos años ya pasaron?

El primero en llegar a la Argentina fue mi padre, Giordano, quien en Italia trabajaba en una fábrica, era capataz en una forja que hacía pinzas y tijeras de podar.

En aquellos tiempos las consecuencias de la guerra y los tristes recuerdos del fascismo todavía dolían, y un buen día se publicó un aviso en el diario, el cual hablaba de una empresa del mismo rubro, que se iba a radicar en Argentina. Decía que necesitaban especialistas en distintos oficios, que requerían gente para trasladarse hasta aquí y él dijo «esta es la oportunidad, me voy». Y se vino.

Recuerdo que envió una carta, lo entrevistaron y le hicieron un contrato. Mi padre vino en diciembre de 1950, porque era el encargado de trasladar las máquinas hasta Santa Fe y ponerlas a punto. He tenido una vida larga y con responsabilidades desde muy joven, en ese momento me quedé con mi madre y mi hermano en Italia, trabajaba de día y estudiaba de noche, y mientras mi padre venía a la Argentina, yo fui el único sostén de la familia.

Fueron 14 los especialistas que vinieron desde Italia aquella vez, cada uno con su oficio, uno para la forja, otro matricero, otro especialista en terminación de la herramienta y yo también estaba incluido, era el dibujante. Como bien dije, los especialistas que vinimos fuimos 14, pero siempre decían que eran 13 y $\frac{1}{2}$, claro que bromeaban conmigo, porque el $\frac{1}{2}$ era yo. Era apenas un chico de 16 años, pero los dueños de la fábrica tenían la necesidad de un dibujante y por eso me incluyeron.

El viaje en barco fue toda una aventura, nosotros viajamos en camarote, porque mi padre había dispuesto lo mejor para su familia, otros no tuvieron ese privilegio, más de 3.000 personas dormían en el piso, viajando como animales. Al arribar, más de la mitad de los pasajeros se quedaron en Buenos Aires. Nosotros pasamos un día en un hotel y después continuamos viaje a Santa Fe.

Salimos de Buenos Aires, en un tren del ferrocarril Mitre, recuerdo que era por la tarde, viajamos toda la noche y llegamos a las 10 de la mañana del 16 de diciembre de 1951. Ingresé el tren en la estación Belgrano de Santa Fe y cuando bajamos había un Chevrolet modelo 31, con el techo agujereado, esperándonos. Todo era nuevo, distinto. Yo pensé ¡en Italia el que tiene auto es un señor! Para que se dé una idea, yo consideraba que mis abuelos que tenían 3 vacas eran ricos. ¡Subir a ese auto era de película! El coche nos llevó por calle Facundo Zuviría, yo observaba azora ese paisaje desconocido en el que transcurriría nuestra vida en adelante. Pasando el Boulevard las casas eran raras, alejadas unas de otras, llegando a las *Cuatro Vías*¹ estaba Sideral², después más allá casi nada y aún más allá estaba el Club Escalante³, aunque usted no lo crea, no había mucho, era una zona de quintas⁴. Entonces vimos la fábrica, ahí en frente. Lo recuerdo como si fuera ayer, la calle era angosta y asfaltada, tenía su cuneta y unas tipas⁵. ¿Se imagina? Llegamos casi en verano, las tipas estaban peladas enteras. Y entonces preguntamos ¿Qué pasa? ¿Qué es esto? Ahí nos explicaron que en verano había muchas langostas y se comían las plantas⁶. Así, sin más, comenzó nuestra vida aquí en la Argentina.

«Han sido invadidas por las mangas de langosta otras regiones de la provincia: Adoptan medidas para asegurar la total destrucción de la plaga. Las oficinas de la Dirección de Acridiología del Ministerio de la Nación han dado a conocer un nuevo informe relacionado con la situación imperante en la provincia a raíz de la invasión de langostas. La infestación se ha extendido en forma dispersa hasta el Sur y el Este () a los efectos de lograr la total extinción de la plaga se trabaja activamente en los departamentos San Cristobal, La Capital, San Justo y Vera».

Diario El Litoral 20/11/1950, p. 3-5.

En aquel entonces no había heladera, apenas teníamos hielo y por supuesto nada de aire acondicionado, sólo algunos pocos tenían ventilador, para nosotros que veníamos de la montaña el calor santafesino era cosa seria. Fue bravo, pero no importa, lo pasamos. Igual debo reconocer que a los seis meses me quería volver. Mi padre me decía «no, que vos no vas». Me quería volver por el calor, por la falta de comodidad que teníamos, porque extrañaba todo lo que había quedado atrás. Le digo la verdad: fueron días de angustia, lo único bueno fue que empecé a trabajar en la fábrica, ahí encontré un propósito.

El trabajo me ayudó a comenzar de nuevo. Además de dibujar, recuerdo que me tocó trabajar en un turno desde las cuatro de la mañana a las trece horas, pero después de eso volvía a la fábrica. Ahí me entretenía con esto y lo otro, me quedaba dando vueltas, dibujando. Prácticamente vivía en la fábrica porque para nosotros era una comunidad familiar. EMCYC fue eso, una familia, todos compartíamos las mismas ganas de salir adelante, los mismos pesares de la patria añorada, nos ayudábamos y así en compañía era más fácil. además estábamos muy limitados por no conocer el idioma. De ese modo trascurrieron los primeros años en Santa Fe. A decir verdad, la cosa comenzó porque con Perón, allá por el año 1946, Don Crocci, un paisano de Gemonio, provincia de Varese, al norte de la Lombardía, pensó en venir a hacerse la América. Se había enterado de que la ciudad de Santa Fe tenía grandes posibilidades de desarrollo en esos tiempos y con su primo Crespi, se lanzaron a la aventura de instalar una forja, la primera en Sudamérica, para la producción de herramientas. Por entonces el gobierno santafesino del peronista Waldino Suárez, daba muchas ventajas a quienes estuvieran dispuestos a invertir en industria. Siempre le reclamaba la familia ¿por qué Santa Fe?, el calor y los mosquitos, ¿por qué no Córdoba o Mendoza? Crocci aprovechó lo que el gobierno de entonces ofrecía. Además, lo cierto es que les gustó y se quedaron.

«En nuestra provincia existen disposiciones que establecen el beneficio de la exención de gravámenes a las nuevas industrias que se instalen, lo mismo que los ensanches que se practiquen en las ya existentes. Sin embargo no obstante tales franquicias, pasan de largo y nuestra capital permanece sin los establecimientos a que por su posición estratégica es acreedora () Una acertada descentralización contribuiría en todo sentido () a crear trabajo, movimiento comercial y bienestar en los centros que como nuestra capital se caracterizan por actividades por demás unilaterales ()»

Diario El Orden 02/09/1945, p.1-4.

Los Italianos Crocci y Crespi hacen el contrato para instalar la fábrica con la promesa del gobierno de Santa Fe de darles los terrenos, excepción de impuestos por diez años, tarifa diferencial de energía, y otros beneficios más en impuestos. Ellos estuvieron viendo por Buenos Aires, pero la mejor opción fue Santa Fe. Otros que también vinieron de Italia fueron los hermanos Artemio y Humberto Bertacco y Nino y Juan Pirola, todos para trabajar en la fábrica. Así nace EMCYC «Establecimientos Metalúrgicos Crespi y Crocci» en calle Facundo Zuviría al 5116. EMCYC fue la primera forja liviana en Sudamérica para la producción de herramientas, en esa época el desarrollo de este tipo de industria resultaba necesario ya que se buscaba impulsar la industria automotriz y también industrias subsidiarias que fabricaran repuestos para ésta. Inicia sus actividades en el año 1950 y el primer grupo de gente contratada fueron alrededor de 200 personas de las cuales 150 eran italianos, por entonces no caía en la cuenta, pero con el tiempo fui valorando a toda esta gente, uno no puede dejar de admirarlos, por el sólo hecho de salir y dejar todo lo que se tiene, sea mucho o poco, eso no importa y lanzarse a la aventura con el ánimo y el deseo de querer progresar, esto creo yo, se merece el mayor de los respetos.

1 Cruce de Vías de ferrocarril a la altura de calle Facundo Zuviría y Mariano Comas, actualmente es un espacio público dedicado a Ferias populares.

2 A comienzos de los años '50 había en Santa Fe una fresadora que fabricaba tornos, llamada Sideral.

3 Bocha Club Barrio Escalante, institución asociativa de larga tradición en barrio Escalante, reconocido por sus torneos de bochas, en las tardes de verano los vecinos suelen acercarse al Club para degustar los famosos «lisos» santafesinos.

4 El término Quinta desde el punto de vista urbanístico adopta distintos significados dependiendo del espacio y tiempo para el que se aplica, en cada país o región adquiere significaciones particulares. Hacia mediados del siglo XX en Santa Fe, el término, «quintas» refiere a parcelas suburbanas en las que existía alguna producción agrícola o pecuaria.

5 Tipuana, palo rosa, tipa blanca, tipa. Es un árbol de rápido crecimiento, corpulento. De porte de altura media llegando a alcanzar fácilmente los 18 metros, con el tronco cilíndrico y la corteza agrietada de color gris oscuro, con la copa muy aparasolada y muy ramificada con ramas que se extienden en quebrados segmentos rectilíneos.

6 Las frecuentes plagas de langostas fueron un factor determinante en la historia agrícola de la provincia de Santa Fe, siendo uno de los obstáculos más significativos que los productores agropecuarios debían afrontar, las fuentes revelan una creciente preocupación hasta entrada la década del 1950 por repeler estas plagas que arrasaban con toda vida vegetal. La langosta arrasaba los sembrados, destruyendo «de raíz toda vida vegetal» (Estanislao Zeballos, 1984:157; Huret, 1986:11; Biale Massé, 1985:343). Según Ezequiel Gallo, (1984:327), «las invasiones de langosta afectaron desigualmente a las distintas regiones y tuvieron efectos diversos sobre los cultivos, (siendo) el maíz más afectado que el trigo».

Hace poco cuando festejaron los 50 años de Bahco en Argentina, me encontré con el hijo de Humberto Bertacco, que continúa la tradición familiar y trabaja en la fábrica que su padre ayudó a levantar. Con esa gente se trabajaba bien, después empezaron muchos jóvenes argentinos, de los cuales todavía soy amigo. ¡Éramos todos tan jóvenes! Todo por hacer y aprender. Hoy puede parecer raro, pero por entonces no había calificación de la mano de obra. ¡Si aquí casi no había fábricas! En verdad fue una época en donde el Estado implementó políticas para estimular la industria. También contribuiría en la calificación de la mano de obra, aportando ayuda económica a las empresas y a los gremios, fomentando la formación y calificación de los jóvenes obreros que se iban incorporando a la producción fabril. Yo terminé de recibirme como dibujante, de noche por supuesto, porque de día tenía que trabajar. Fue en un terciario, terminé la primaria y la secundaria y después hice dibujo de noche. A los 19 años ya era capataz. Porque me lo gané, no porque me lo regalaron, también debo reconocer que me gustaba y la fábrica era lo más importante para mí. Terminaba a las nueve de la noche, y me quedaba mirando, aprendiendo «robándole el oficio a los que sabían»⁷. Recuerdo algo curioso, teníamos en EMCYC un balancín, con la rueda arriba, y un día se rompió la rosca, fijate que debíamos trasladarla a Arrigoni⁸ para que le hagan el tornillo y la tuerca y con Abel Pascualón⁹ le dijimos a Crocci «No, vamos a hacerla nosotros», y éste respondió «Y bueno, prueben, si se animan, a lo sumo después llevamos la máquina». Junto con otros muchachos repasamos la rosca. Trabajamos tres días corridos, en el torno y luego se la llevamos a un Ingeniero de la UTN. Le explicamos y nos dijo «yo te voy a fundir un bronce especial con el que no vas a tener más problemas». Nos fundió el bronce, era una tuerca larga. Entonces hicimos un eje, pusimos la herramienta, fijamos sobre el torno la tuerca y torneamos. ¡Y lo hicimos andar! ¿A qué viene este recuerdo? A que era un orgullo para nosotros comprobar que podíamos hacerlo

solos, cuando terminamos estábamos medios dormidos. Vino el Sr. Crocci con champaña y masas y nos llevó a su casa. Esas eran las cosas que usted no las puede ver ahora. Por eso digo que fuimos una familia¹⁰. Pero si nos ponemos a repasar aquella época, a mediados de la década del '50, desde hacía rato se hablaba de la necesidad de replantear la industria, de la importancia de que vengan empresas extranjeras, se pensaba que el modelo tal como venía funcionando no andaba, que nuestra industria estaba muy atrasada y había que aprender de los de afuera. En Santa Fe, durante la gobernación de Sylvestre Begnis, creció mucho la industria. En esos tiempos vinieron empresas, como «Duperial» en San Lorenzo, la productora de maquinaria agrícola norteamericana John Deere¹¹ en Granadero Baigorria; la planta de aceros Marathon Argentina, producto de la sociedad entre Acindar y los capitales alemanes de la empresa Deutsche Edelstahlwerke, en Villa Constitución o la automotriz, que producía los automóviles Auto Unión-DKW, que se instaló en Sauce Viejo donde después vino la Fiat¹². Nuestra empresa también creció mucho en esos años, se compró nueva maquinaria, se hicieron grandes inversiones y logramos aumentar la producción, sin embargo las cosas estaban cambiando, aunque la fábrica se reequipó y llegó a emplear a 600 obreros ese fue nuestro techo de crecimiento. Hoy a la distancia, y con toda una vida de experiencia debo reconocer que los principios de fabricación eran excesivamente manuales y en gran medida obsoletos. En ese entonces EMCYC andaba muy mal económicamente y por falta de pago de las quincenas, la gente fue a la huelga y entonces cerró. Hay que decirlo, se vivió mal, porque todos necesitábamos trabajar, pero lamentablemente la fábrica no aguantó. Mire para que usted tenga una idea cuando compraron las nuevas máquinas el dólar estaba 32-33 y en cinco meses se fue a 120 o más, ¡la economía era cosa de locos!

Rubén Molina: *Usted sabe que los tiempos económicos de la Argentina son cíclicos, suben y bajan. Hay momentos de*

*euforia y hay momentos de crisis. Hubo un momento de crisis, estoy hablando de los años 61-62, políticamente andábamos a los tumbos. Y EMCYC no era ninguna excepción, tampoco tenían personal muy especializado, entonces el señor Crocci que en ese tiempo era el dueño de EMCYC decide pedir ayuda a una empresa más grande como era Bahco. Y así llega Bahco acá*¹³.

Hoy ya no nos asustamos. A esta altura sabemos que los tiempos económicos de la Argentina parecen ser cíclicos, suben y bajan, hay momentos de euforia y hay momentos de crisis. Para explicar lo que pasó podemos decir que hubo un momento de crisis, corrían los años 61 y 62¹⁴.

«Los Jefes de las fuerzas armadas exigen la renuncia del Primer mandatario: El anuncio hecho a conocer hoy a las 1.15 y del que se desprende que el nuevo ministro de defensa Dr. Rodolfo Martínez (h) propondrá en las próximas horas a las tres fuerzas armadas «una propuesta de solución inspirada en la necesidad de la concordia nacional» abrió un nuevo compás de espera en la dilatada solución de la crisis político-institucional que vive el país desde hace varios días»

Diario el Litoral 28/11/1962, p.1.

Entretanto, el Sr. Crocci decidió pedir ayuda a una empresa más grande como era Bahco. Creo se la veía venir, por eso viajó a Suecia y firmó un convenio para fabricar herramientas bajo licencia Bahco. Tal es así, que las primeras herramientas que se fabricaron acá decían «licencia Bahco». Pero se hizo solamente una partida. Para arrancar se llegó a un acuerdo con los deudores de EMCYC, quienes arreglaron con Bahco y cobraron las deudas en dos años sin interés. De esa forma Bahco se hace cargo de la fábrica.

BAHCO NACE UN LÍDER

Conocí a mi padre cuando tenía siete u ocho años, porque no vivíamos con él, no se podía porque mi papá estaba en el servicio militar y por tantas guerras nunca podíamos estar todos juntos. Guerra del África, de la Luisia, de la Ditreá, Montenegro, todo eso¹⁵. Yo me acuerdo que lo íbamos a visitar con mi mamá a Osta, Piamonte, ahí estaba el cuartel de los alpinos. En esa época mi familia vivió tiempos difíciles, yo no puedo hablar bien del fascismo, mi padre no era fascista y por eso lo trasladaban de un lugar a otro, los fascistas tenían muchos privilegios, para empezar se quedaban en casa con sus familias.

Los hijos de los fascistas, recibían botines, guantes, capas para afrontar los duros inviernos de hasta 22° bajo cero, que teníamos en mi pueblo, mientras que nosotros nos hacíamos zapatos con madera de algarrobo y cuero de conejo para poder ir a la escuela. Ahora puede parecer una historia de novela, pero para nosotros fue nuestra realidad y esas cosas te enseñan y te acompañan toda la vida.

En la Argentina las cosas también se pusieron difíciles, en 1962 EMCYC no pudo resistir y cerró, se terminó una etapa. Fue un lindo sueño, pero los vaivenes económicos y políticos castigaron fuertemente a las pequeñas y medianas industrias; EMCYC no fue una excepción.

Abel Pascualón: *¿ Nos habíamos forjado tantas ilusiones porque siempre los tiempos de la industria fueron complicados. Quienes me dice que los tiempos de la industria son complicados ahora es porque no han vivido el pasado ¿ Los problemas estuvieron siempre. La industria pasaba por momentos malos y EMCYC no era la excepción. ¿*

Lo peor fue que las fuentes de trabajo estaban en peligro, para nosotros fue muy difícil. Mis padres vinieron con tantas ilusiones y cuando por fin estábamos progresando, había que volver a empezar. Con el tiempo comprendimos que este ejercicio sería parte de la rutina de nuestra vida en Argentina, porque acá se vive así, hay que estar preparado para los cambios, poner primera y arrancar de nuevo.



Friedrich Nietzsche

«Nuestro destino ejerce su influencia sobre nosotros incluso cuando no hemos aprendido su naturaleza; nuestro futuro dicta las leyes de nuestro presente».

7 Testimonios que extrajimos de entrevista a Franco Baruffatto (2012).

8 Carlos Arrigoni S.R.L., fundada en 1938, fabricante de prensas mecánicas, prensas a fricción y martinets, pionera en el desarrollo industrial en el país, actualmente continúa desarrollándose bajo la denominación Mach 97 S.A. desde Mataderos, Buenos Aires.

9 Abel Pascualón comenzó como operario en EMCYC en abril de 1954, estuvo desde el primer día en Bahco, se retiró como subgerente en diciembre de 2004.

10 Ibidem.

11 John Deere, empresa de capitales norteamericanos dedicada a la producción de maquinaria agrícola, desde 1958 en nuestro país, con una planta industrial de más de 50.000 metros cuadrados cubiertos en un predio de 60 hectáreas, ubicado en Granadero Baigorria, Provincia de Santa Fe, a sólo 10 km de Rosario, y 300 km de Buenos Aires. Inversiones por 60 millones de dólares en tecnología productiva y capital de trabajo desde el año 1994. Producción de motores diesel con una gran amplitud de potencias para Argentina y el Mercosur. Más de 500 personas trabajando día a día en su planta y oficinas centrales. 350 proveedores nacionales que abastecen material productivo, servicios e insumos varios y Aduana domiciliaria propia.

12 En 1974 Fiat Argentina, con la expectativa de ampliación del mercado interno y la concreción de la primera exportación de 5.000 camiones a Cuba determinó la necesidad de aumentar la producción de camiones, motores industriales y motores para tractores. Entonces se decide trasladar la fábrica de Córdoba a la provincia de Santa Fe. La nueva planta se construye en la localidad de Sauce Viejo, próxima a la capital de la provincia, y aledaña a la ya existente Fábrica de Tractores Fiat. Con una superficie cubierta de 33.300 metros cuadrados cubiertos y una línea de montaje de 180 metros de longitud, este establecimiento fue diseñado para producir 6.000 vehículos y 25.000 motores anuales. Entre 1975 y 1978 en la planta de Sauce Viejo se produjeron 2.700 camiones y más de 10.000 motores. También se incursionó en el mercado del transporte de pasajeros, produciéndose el ómnibus de media distancia 319NA, siendo el principal consumidor de este producto el Mercado Bolivia, aunque algunas unidades también fueron comercializadas en Argentina. En 1979, como parte del proceso de reorganización del Grupo, comienza la escisión de Fiat Concord. Por un lado, se crea Fiat Argentina, que se ocupa de la producción y comercialización de automóviles, y por otro, se constituye una nueva sociedad denominada Fiat Diesel S.A., centrada

«Aunque los términos o fecha de vencimiento de las leyes fiscales y de previsión social para el pago de impuestos y el ingreso de los aportes patronales y obreros deben cumplirse, es evidente que la situación económica por que atraviesa el país, las propias dificultades financieras del estado y sus entes de servicio que se extienden a la actividad privada plantean un problema que debe ser encarado y resuelto con toda decisión. Como toda coyuntura de iliquidez y de inflación de costos, la falta de disponibilidades no solo de hacer frente a las requisitorias del fisco, sino para adquirir materias primas y reponer stock para adquirir materias primas y reponer stock, está llevando a las empresas grandes y medianas a una posición extremadamente riesgosa ()»

Diario El Litoral 26/11/1965, p. 4.

El acercamiento de Bahco y EMCYC se dio a partir de la amistad que habían desarrollado Crocci y Gusrust Björkman, luego fundador de Bahco Sudamericana, entre los dos ya en esos años se pusieron de acuerdo para concretar algo acá en Argentina.

Para salir adelante EMCYC debía fabricar herramientas de la marca Bahco, que ya era muy conocida por ser buena, de esa manera podríamos recuperar gran parte del mercado que habíamos perdido con otras empresas, ya en tiempos de EMCYC, recuerdo que estaba «Dowidat». La fabricaba una empresa que se llamaba Raselli. Estaba también uno de los fabricantes más antiguos que tenemos en la Argentina: «Inafor», ya con una calidad muy lejos de lo que hacíamos nosotros pero que tenían una importante porción del mercado. Ellos fabricaban herramientas y también eran italianos venidos después de la segunda guerra.

Allá por el '73, trabajé en Inafor, 8 meses estuve, resulta que tuve problemas con un gerente y así nomás me echó de Bahco. Aunque desde Buenos Aires me pidieron que me quedara en mi casa, hasta poder solucionar el problema. Pero a mí no me gusta quedarme de brazos cruzados, me

ofrecieron trabajo y acepté, igual nunca quise llevar a mi familia a vivir a Buenos Aires, porque siempre guardaba la esperanza de volver a Bahco, y así fue.

Volviendo a los últimos tiempos de EMCYC, aunque se pudo hacer el trato para fabricar herramientas Bahco, finalmente Crocci no pudo salvar la empresa y terminó vendiéndola a los suecos.

Tratamos de seguir a flote porque teníamos las esperanzas puestas en conseguir la licencia, pero había un abogado, un tal Rabinovich que retenía todo lo que entraba, no nos dejaba respirar, yo viajaba los viernes o sábados a Buenos Aires a llevar herramientas y traer dinero para repartir entre el personal, en ese momento había 200 empleados aproximadamente, muchas familias dependían de la fábrica. Otro tema era el gremio, yo me iba todo el tiempo a defender nuestra posición de seguir aguantando hasta que el trato con Bahco se concretara, a decir verdad la gente tuvo mucha paciencia, eran otras épocas.

Al evocar los primeros tiempos de Bahco me invade cierta euforia ¡había tanto por hacer! Imagínese, recuperar una buena cantidad de herramientas de EMCYC que andaban repartidas en los prestamistas y había que terminar toda la producción que teníamos en curso. Además trajeron nuevas máquinas, hubo que montar y poner en marcha estos nuevos equipos que vinieron desde Suecia y recontratar al personal, también remodelaron el edificio de calle Facundo Zuviría. A partir de allí, la empresa afrontará grandes cambios porque pasará a fabricar productos para una marca que ya había adquirido fama en el mercado internacional.

Muñío: *() hubo muchas cosas que se hicieron, aunque en poco tiempo desapareciera EMCYC, la idea de hacer aquellas llaves EMCYC-Bahco o algo parecido se resolvió en común acuerdo con Björkman y algún otro más, gente que en ese momento formaba una especie de directorio, y había que hacerse cargo de todo, crear algo que sea Bahco netamente. Bahco pasaría a ser, si esto se concretaba la segunda fábrica en el mundo en un país extranjero, Argentina.*

*Se fabricaba en Suecia y después en la Argentina, no había otra. Y eso tomó color, tomó fuerza y con el tiempo surgió la necesidad de hacer una sociedad anónima, que se llamó Bahco Sudamericana S.A. ()*¹⁶

Las normas de calidad que se adoptaron eran las mismas que tenía Bahco en Suecia, vino un ingeniero que era el jefe de producción allá y tomó la gerencia de la empresa, el ingeniero Iemberg. Él fue el maestro más acertado que nos mandaron porque nos enseñó a todos, cómo respetar lo que era calidad. Estuvo alrededor de cinco años, después se volvió a Suecia. Sin dudas, Iemberg fue quien sentó las primeras nociones de producción bajo los estándares de la marca Bahco, trajo las herramientas y los métodos de trabajo utilizados por ellos. Lo que le puedo asegurar es que no trajo ninguna máquina usada. Todas las máquinas eran nuevas, menos los equipos de forja, los martinets¹⁷, los cuales sí eran usados. También trajo la línea de producción de llaves ajustables completa¹⁸.

Resulta que Bahco tomó nuevamente al personal de EMCYC porque estaba en el contrato y trajo algunos otros. Pero a mí no. Iemberg no me recontrató enseguida, recuerdo que me dijo, «usted queda afuera». Todos los otros entraban directo, pero yo no. Creo que quiso darme una lección. A los cinco días me llamó y me dijo «¿Usted quiere volver a Bahco?» Y le respondí «ingeniero, yo terminé con EMCYC, me saqué la camiseta. Usted quiere que me ponga la de Bahco yo me incorporo, sino no hay problema. No le guardo rencor porque entiendo cuál es su posición» «Bueno, empiece mañana» me dijo.

Era un tipo macanudo, Bjor Iemberg fue una persona poseedora de una inteligencia poco común, prácticamente dominaba todos los ítems de la empresa. Él fijó las bases conceptuales que seguramente aún hoy deben perdurar. Un hombre extraordinariamente adelantado a los tiempos¹⁹. Entonces Bahco comienza el proceso de reabrir la fábrica, con alrededor de 100 empleados, bajo las órdenes y supervisión del Ing. Iemberg. Esta tarea no fue sencilla, y si bien la

marca era conocida, los inicios de Bahco en Argentina fueron muy humildes, en Santa Fe, EMCYC vendía casi exclusivamente a «Ordoñez y Cueto»²⁰ y a la «Armería Las Colonias»²¹ quienes compraban las herramientas directamente de fábrica, el resto de la producción se vendía en Buenos Aires, por lo que habría que apuntalar la comercialización desde allí.

Pocos deben saber que en un negocio vacío que había sido una peluquería en calle Alsina 835 entre Tacuarí y Piedra comienza el negocio en Buenos Aires, justamente a la vuelta funcionaba y continúa funcionando la Casa Sueca, lo que fue conveniente ya que allí el Sr. Björkman que era el presidente de la firma, podía encontrarse con gente amiga. Le digo más, fue Gusrust Björkman quien junto al Sr. Eduardo Frumento²², ideó la imagen del Vikingo con la llave ajustable en la mano, esa imagen fue todo un símbolo para Bahco Argentina. Hay anécdotas muy graciosas, dicen que Frumento se ocupaba de cada detalle en las publicidades, incluso le contaba los pelos de la barba al vikingo para que tenga la misma cantidad de cada lado, ¿sabía usted que ésa es la razón por la cual el vikingo tiene once pelos? Ni uno más, ni uno menos. Esa dedicación aunque a usted le parezca chistosa era la que se necesitaba en aquel momento del arranque.

La recuperación de la producción y la reinserción en el mercado bajo la marca Bahco fue un desafío.

Además de los cambios implementados en el proceso productivo, las normas de seguridad y las políticas de comercialización, comenzaron a producirse nuevos productos plenamente identificables con la marca. Usted sabe que la primera llave que entra como llave Bahco fue precisamente la llave ajustable, porque convenía, la forma de traerla era más barata, se traían semi-elaboradas o desarmadas y acá se armaban. Ese fue el primer producto, le decíamos «la niña bonita» de Bahco. El señor Lemberg tenía mucha experiencia en lo que se refiere a la fabricación de llaves ajustables²³. De esa forma empezamos, después de mucho tiempo de estar comercializando esto, aparecieron las primeras llaves para caños²⁴. Comenzamos a hacer las llaves fijas: la

combinada, la estriada y la de boca abierta. Esos fueron los tres primeros tipos de llaves que se fabricaron.

La gente conocía y respetaba la marca porque Bahco era un producto costoso y de muy alta calidad. En Argentina la mayoría de los productos que se conocían como siderometalúrgicos llevaban tratamientos de fundido, mientras que los que venían de Suecia eran forjados y por tanto de mayor calidad. Estas fueron ideas que se fueron transmitiendo en la vía comercial para que los clientes comprendieran el producto que se les estaba ofreciendo. En Bahco siempre se siguieron las más estrictas normas de calidad, preferían tirar algo antes que arreglarlo por mal hecho, Pascualón se debe acordar, Lemberg mandó a tirar una vez 500 herramientas, a nosotros nos dolía eso. Y él nos dijo «si la gente ve que nosotros tiramos estas herramientas porque no están bien, cuando vuelvan a hacerlas van a poner preocupación en hacerlas bien. Si usted las arregla no se van a preocupar, total usted las arregla»²⁵.

Por otro lado la venta de un producto de industria argentina con marca sueca, significó un mayor esfuerzo para quienes integraban el equipo de venta de la época, porque había que instalar la idea, de que se estaba vendiendo un producto argentino, de calidad, bajo una marca sueca y a precio nacional. Mire: una de las cosas que más dolores de cabeza nos trajo fue cuando empezaron a aparecer las primeras llaves UD, que decían Industria Argentina. La gente creía que porque Bahco las fabricaba y era industria argentina tenían que ser muy baratas como eran algunos productos que venían importados. Y no, siempre fue más caro que todo lo demás. Y a través de las promotoras que salían a visitar, íbamos a las fábricas a mostrar nuestras herramientas y se las hacíamos usar²⁶.

Igual con Bahco también las pasamos, en el año 69 durante tres meses tuvo que cerrar porque teníamos exceso de producción y no teníamos ventas. Se cerró la fábrica tres meses y suspendimos toda la gente. No fue una medida simpática, nunca lo es cuando hay que tocar el trabajo de la gente.

en la producción y comercialización de camiones, tractores y material ferroviario. Con el comienzo de la recesión y la importación de más de 2.500 camiones, los volúmenes de producción previstos se redujeron drásticamente, debiéndose tomar la decisión de trasladar la planta nuevamente a Ferreyra, Córdoba, en el año 1979.

13 Entrevista a Rubén Molina 2012.

14 El 29 de marzo de 1962 se concretó un golpe institucional de carácter cívico-militar al por entonces presidente Arturo Frondizi, quien soportó durante su gobierno reiterados planteos e insurrecciones militares, mediante los cuales llegaron a imponerle incluso al ministro de Economía (Álvaro Alzogaray) que terminaron con el golpe, liderado por el Teniente General Raúl Alejandro Poggi, el Almirante Agustín Ricardo Penas y el Brigadier General Cayo Antonio Alsina, los comandantes en Jefe del Ejército Argentino, la Armada Argentina y la Fuerza Aérea argentina.

15 El régimen fascista italiano (1919-1945) trató de ampliar su imperio colonial, retomando la conquista de Etiopía, que, tratando de evitar las reivindicaciones italianas, firmó acuerdos comerciales con Japón y Estados Unidos para buscarse su favor. En la noche del 2 al 3 de octubre de 1935, tropas italianas procedentes de Eritrea invadieron Etiopía. La capital, Adís Abeba, fue tomada por los italianos el 5 de mayo de 1936. Italia se anexionó formalmente Etiopía el 9 de mayo de 1936. El emperador tuvo que exiliarse en Gran Bretaña y la Sociedad de Naciones no resolvió el conflicto en favor de los intereses etíopes a pesar de las reclamaciones de Francia y el Reino Unido. Los demás conflictos mencionados respondieron a esta misma dinámica expansionista de la Italia fascista.

16 Entrevista a Luis Muiño 2012.

17 Dentro de una fragua, el martinete es un aparato diseñado para utilizar la energía hidráulica en el trabajo forja. Se trata de un martillo pesado, que cae sobre un yunque dispuesto sobre un bloque de madera o un poyo. El martillo se monta sobre una palanca oscilante alrededor de un eje horizontal. Este martillo es accionado mediante unas levas que giran conducidas por un árbol horizontal que se apoya contra el extremo libre de la palanca a cada vuelta del árbol, y deja caer el martinete, liberándolo. El árbol de levas está accionado por una noria vertical.

18 Entrevista Rubén Molina (2012).

19 Comentario extraído de la entrevista de Abel Pascualón (2012).

20 Ferretería de larga tradición en la ciudad de Santa Fe,

«Entrevista a Luciano F. Molinas: Sólo con un proceso de austeridad el país saldrá adelante. () Estamos atravesando un momento crucial. Nunca la Nación había llegado antes a una situación como esta. La moneda envilecida como nunca, el problema inflacionario no se detiene. Llega la emisión a 733.285 millones y no hay soluciones a la vista. Debemos sumas extraordinarias a países extranjeros».

Diario El Litoral 06/01/1969, p.4.

Con mucho esfuerzo salimos adelante, la reapertura de la fábrica se logró gracias a las estrategias de comercialización implementadas por los responsables de ventas, que rápidamente desplegaron para recuperar posiciones en un mercado agobiado por la incertidumbre política y económica. Empezaron a hacer promociones, a fijar mayores descuentos por compras y el mismo país también fue mejorando y ayudó a que nuevamente se vuelva al ritmo normal.

Muñoz: *Nos sentíamos muy orgullosos de lo que hacíamos. Íbamos al cliente y le hablábamos como si fuera nuestro producto, nuestra fábrica. Eso creaba un ambiente que arrancaba en el distribuidor, que no sólo le vendíamos sino que también teníamos periódicamente reuniones con todos sus vendedores. Para eso nosotros veníamos a la planta, caminábamos, hablábamos con los ingenieros. Por eso hablamos tanto de Testa, Pascualón, Gianfranco Baruffatto. Porque cada cual en su lugar nos iba explicando pequeños detalles que después nosotros lo llevábamos a la venta. Así el ferretero conocía cosas que lo deslumbraban: «Ah Bahco». Hay cosas que se grabaron y que te las siguen diciendo, el ferretero viejo por ejemplo, ese mismo ferretero que traíamos a la fábrica, como Beber, o tantos otros clientes. Llenábamos un micro y venían a caminar la planta, todos ellos tienen un pedacito de fierro. Vas al mostrador de Beber y encontrás una llave forjada negra vieja, tirada arriba del mostrador ()*

Lo que nos ayudó mucho, fue la época del «deme dos», cuando ingresaron herramientas de todos lados, la gente compraba herramientas a bajo costo de mala calidad, pero al final esa fue la mejor arma que tuvimos nosotros para consolidar la venta de las herramientas nuestras. Después con la apertura descontrolada en la década del '70, se empezó a conocer mercadería de industria china, de muy mala calidad.

En Argentina, las preferencias de venta eran, en primer lugar, las llaves ajustables, y les seguían las llaves fijas. Para ventas también han sido importantes los juegos de bocallaves y los exhibidores con los cuales pudimos organizar importantes campañas, como «Bahcorama»²⁷ que comenzó con 1111 unidades, luego se realizó otra Bahcorama con el 50% de unidades y así también «Bahco Selección»²⁸ y otras promociones de menor importancia según las posibilidades de los distintos comercios²⁹.

Las estrategias de venta y marketing, podemos decir para el mercado latinoamericano y europeo, se analizaban y se ponían en práctica desde Argentina.

Otras de las principales estrategias de ventas sin dudas fue la publicidad, a través de la inventiva y realización de Frumento, el famoso Vikingo y su barba, ¿se acuerda? Sus dibujos, imágenes o técnicas supieron capturar y transmitir la idea de calidad que Bahco representaba. El Sr. Frumento siempre se entendía con el Sr. Björkman que aceptó una y otra vez todo lo que le proponía.

Eduardo Frumento: *En un principio se usaron colores que nos diferenciaban con Dowidat, la marca alemana que predominaba en el mercado, por eso utilizamos rojo, blanco y negro en todas las presentaciones gráficas, también fue una idea innovadora el hecho de no limitar nuestra acción solo a grandes consumidores de herramientas como podían ser las fábricas de automóviles sino llegar con nuestra publicidad a las ferreterías, talleres mecánicos y usuarios en general.*

Eduardo Frumento, fue sin dudas el responsable de crear una imagen de la marca Bahco que aún hoy perdura, su trabajo hizo la diferencia, fue un valor agregado, no sólo por la imagen del famoso Vikingo, sino porque llevó a Bahco con su ingenio publicitario a otro nivel en el mercado, la gente se debe acordar de sus slogans: «Soy Tuerca y de Bahco», «La precisión que Ud. precisa», «Calidad Sueca» entre otros. No podemos olvidar que presentó a Bahco de forma creativa e innovadora, en publicidades de carreras de automovilismo, en los puntos de venta con afiches, colgantes, pósters, o a través de la tan recordada imagen de la Vikinga, dándole identidad a la marca. Creo no equivocarme si digo que fue un verdadero adelantado en la implementación de técnicas de marketing moderno, tuvimos la suerte de que jugara en nuestro equipo.

BAHCO SE TRASLADA A SANTO TOMÉ

Aún hoy vivo en Barrio Ciudadela de la calle Facundo Zuviría a media cuadra, siempre me quedé ahí cerquita de lo que fue la ex planta de EMCYC primero y después Bahco antes de su traslado a Santo Tomé. Cuando llegamos era una zona de quintas, salíamos a comer naranjas y mandarinas por ahí. Tiempo después compramos lotes, y en frente hice la casa para mí y del otro lado estaba la de mi padre que fue la primera casa que construimos, la hicimos nosotros, codo a codo con los albañiles, por eso uno siente muy profundo este lugar.

Con la fábrica pasó lo que pasa en todos lados, cuando se puso la forja de EMCYC no había nada. Entonces la gente empezó a vivir alrededor de la planta y después empezó a protestar por los ruidos molestos derivados de la producción y el movimiento de vehículos. Por eso en 1973 se adquieren 10 hectáreas sobre la ruta nacional N° 19, a menos de 2 Km. de la ciudad de Santo Tomé, ahí se hicieron fuertes inversiones y poco tiempo después comenzamos a trasladar la nueva planta de forja. Sabe una cosa: el terreno se rellenó y levantó a la altura del ferrocarril, porque se temía por las inundaciones, y según nos habían dicho el agua nunca llegaba a esa altura. Primero trasladamos la parte de forja y después se llevó el resto de la planta.

En Santo Tomé al principio tuvimos algunos problemas hasta que conseguimos ordenarnos, lógicamente hubo un costo adicional que era el traslado de la producción de un lado a otro. Pero todo se hizo de una forma bastante ordenada. Hoy parece todo muy lejano, y uno piensa que entonces los recursos eran infinitos, pero por entonces se hacía difícil tratar de progresar y de crecer contra la corriente tanto o más que ahora y nosotros seguíamos trabajando, a pesar de todo. Me acuerdo que terminábamos de arreglar y abrir una planta en los años 79-80 y se abrió la importación indiscriminada de productos. Hasta ese momento estaba todo controlado. ¿Entonces qué encontrábamos nosotros en la calle? En las paradas de los colectivos te vendía cual-

quier persona, muchachos que iban al Once, a los lugares en que estaban las mayorías de los importadores, y compraban cajitas de herramientas y las vendían a cinco pesos. Claro, la gente que nunca había visto semejante cantidad de productos en la calle se deslumbraba por el precio. Por ejemplo, nosotros el negocio de bocallaves lo hacíamos con el encastre de $\frac{1}{2}$, el más usado, después seguía el de $\frac{3}{4}$ y por último el de $\frac{1}{4}$ que se vendía menos. Cuando empezaron a ingresar los productos importados comenzaron a venir encastres de $\frac{3}{8}$ porque se usaba en Estados Unidos y lo fabricaban en China y en distintos países orientales. Pero eran de muy baja calidad. Los precios de todos estos productos deslumbraron al consumidor y como consecuencia debilitó la venta de Bahco. Recordemos que estos juegos chinos los vendían hasta en las paradas de colectivo, «un juego de 50 piezas por 5 pesos». A esta nueva generación de herramientas orientales no sólo la importaron las firmas ya conocidas sino que también había muchas personas sin experiencia en la venta de herramientas. Fue necesario algo de tiempo para adaptarnos y convivir con este fenómeno. Para eso, entre otras cosas, se incorporó la visita a fábrica de los distribuidores, con sus vendedores y clientes, dejando así a la vista buenos resultados que incluso hoy día esta política se sigue aplicando en la empresa.

Como por su mala calidad los productos orientales se rompían con facilidad, se promocionó más la «garantía» de los productos Bahco. «Llave rota se cambiaba» fue uno de los lemas que generó grandes resultados, considerando que al cliente se le ofrecía una mayor seguridad en su venta por ser calidad «Bahco», y lo que se rompía era por mal uso. No obstante los cálculos decían, que era una propaganda de bajo costo, comparando con otros valores de publicidad, cualquier publicidad era más cara que el cambio del producto.

Más de 20 años llevó el traslado de la planta desde Santa Fe a Santo Tomé. Cuando comenzó la mudanza la empresa era Bahco y cuando finalizó ya era Sandvik

fundada por inmigrantes españoles, funcionó en calle San Jerónimo 2657, cerró sus puertas a mediados de la década del '80.

21 Armería Las Colonias, fundada en 1910 por inmigrantes españoles, es un comercio de gran tradición en la ciudad de Santa Fe, fue cliente de EMCYC y comercializa los productos de la marca Bahco desde 1963 hasta la actualidad.

22 Eduardo Frumento realizaba trabajos de publicidad para EMCYC, en 1963 Gusrust Björkman, gerente general de Bahco Sudamericana S.A. le propuso que diseñara una imagen que identificara a la marca en Argentina, nace así el famoso Vikingo, fornido guerrero nórdico empuñando la llave ajustable, esta imagen pasará a ser el emblema de Bahco, que aún se mantiene vigente en la memoria colectiva de clientes y público en general.

23 Entrevista Rubén Molina (2012).

24 Testimonios recuperados de la entrevista a Abel Pascualón (2012).

25 Testimonios entrevista Abel Pascualón.

26 Testimonios entrevista Luis Muiño (2012).

27 Bahcorama estaba compuesto de 4 paneles en los que era posible exhibir y almacenar 835 herramientas de la línea Bahco, permitió agilidad en la venta y mayor control en la reposición ya que las herramientas mantenían orden y todas estaban a la vista. La publicidad gráfica así explicaba sus ventajas: «Bahcorama catálogo vivo de su línea de productos. Un stock colgante para que Usted venda más».

28 Bahco selección era un exhibidor que contaba con 478 herramientas Bahco, todas a la vista del cliente, lo que permitía una mejor presentación de los productos de la marca, así como también estimulaba las ventas. Su slogan fue «Bahco Selección, el conjunto de herramientas más vendedor».

29 Memorandum Bahco Carlos Muiño.

SANDVIK EL GIGANTE SUECO

*«El futuro tiene muchos nombres.
Para los débiles es lo inalcanzable.
Para los temerosos, lo desconocido.
Para los valientes es la oportunidad».*

Víctor Hugo



Cuando vine a este país en 1951, tenía dieciséis años. Cuando cumplí dieciocho años me llegó una carta, me llamaban al servicio militar, podía volver a Italia ya que me pagaban el boleto de ida, hablé con mi padre y me dijo que no fuera, que este país tenía futuro, y aunque en ese momento dudé, confié en el parecer de mi padre. Hoy estoy muy agradecido a este país porque a mí y a mi familia nos dio de todo. Desde una buena educación gratis para mis hijos, la posibilidad de progreso, bienestar y ascenso social, algo que en Europa es casi imposible. Y aunque ahora se vivan tiempos difíciles, disfrutamos de la vida.

Usted sabe, todo lo que aprendí en esa empresa es impagable, no tiene precio, no tiene que ver sólo con el desarrollo profesional solamente, sino con la vida misma. Creo que Bahco me elevó en mi calidad de persona, y por eso voy a estar siempre agradecido.

Bahco tuvo mucho que ver con mi desarrollo personal y profesional, aunque tiempo después cuando me retiré de la empresa me fue muy bien en la actividad privada, creo que uno es el producto de las experiencias, de lo que ha vivido, y yo pasé muchos años de mi vida en Bahco.

A comienzos de 1992 aparece Sandvik³¹ otra empresa sueca que era y continúa siendo una compañía muy fuerte y compra Bahco. La empresa en Argentina comienza a llamarse Sandvik-Bahco. Creo que los cambios fueron positivos porque nos dio una visión más global de la planta y una integración más independiente. En aquel entonces Bahco sólo tenía la planta de Argentina, la de Suecia y una en Francia. Sandvik tenía plantas en todo el mundo, era mucho más grande. Eso nos permitió integrarnos como planta, porque teníamos acceso a actividades productivas de otros tipos de herramientas en otras partes del mundo. Sandvik nos integró y nos hizo partícipes, nos permitió aprender, viajar, visitar, conocer³².

En general la empresa estaba organizada por «áreas de negocios». Con sede en Sandviken, Suecia, a unos 150 km al Norte de Estocolmo, Sandvik comenzó en 1862 como fabricante de acero de alta calidad, y ya por entonces contaba con una planta enorme. Pero después comenzó a produ-

cir otros productos relacionados con el acero, a trabajar con aceros finos, aleados, aceros inoxidable, se empieza a especializar en ellos. Después deja los aceros comunes y hace sólo aceros inoxidable, y se convierte en el especialista y líder mundial en este rubro, creo que llegó a tener el 70% del mercado. Entonces comienzan a organizar sus «áreas de negocios», tenían una línea a nivel mundial de serruchos, herramientas de poda y limas de metal. Además fabricaban la hojita de cortar metal, la famosa sierra, tenían una división llamada «Saws and tools» (sierras y herramientas) y fue precisamente dentro de esa división que integraron a Bahco.

El área de herramientas de Sandvik era muy pequeña, y éramos siempre los parientes pobres del grupo.

Por entonces los sistemas de comunicación estaban en plena expansión y manejar el inglés se volvió indispensable. Era un cambio importante, porque cuando entramos al universo Sandvik, ellos ya venían con una historia y una transformación que se estaba implementando en todas sus plantas. Entonces al comprarnos a nosotros nos integraron a ese cambio. En ese momento le llamaban a ese proceso «shop floor rethinking» algo así como «repensando el piso del taller», que hoy tiene otros nombres. En realidad era «vamos a ver qué es lo que estamos haciendo, cómo lo estamos haciendo y cómo lo podemos mejorar». Otros nombres pueden ser «mejora continua», «lean manufacturing», etc., cada empresa le da nombres distintos a esos procesos en los cuales uno se autoanaliza para relanzarse, mejorarse, potenciarse. En la dinámica de ese proceso que ya se venía implementado en todas sus plantas o estaba en proceso de implementación también entramos nosotros.

Era central por entonces una actividad o un concepto de producción, «centro de distribución y venta»; lo cual implica que todo lo que se fabrica se manda a un centro de distribución común y de ahí a los puntos de ventas que colocan sus pedidos y hacen la entrega a los clientes. Creo que el valor agregado de Sandvik fue la logística. En lugar de tener numerosos centros de distribución, se concentró todo en unos pocos, centralizando así los procesos de entrada de pedidos y de

facturación. Pasamos de vender sólo al mercado interno y algo a Latinoamérica a vender también a Europa desde acá.

«El presidente Menem recibió en su visita a Suecia un reclamo empresarial formulado en el seminario de ejecutivos que se realizó en la cancillería sueca. Había unos 30 empresarios argentinos y varios representantes de firmas locales como Volvo, Tetra Pak, Scania, Sandvik Bahco, Ericsson, SAAB y Electrolux. Pese al toque de alarma entre funcionarios que causó este reclamo, el ministro de Economía, Roque Fernández, y el secretario general de la Presidencia, Alberto Kohan, describieron un panorama optimista. Kohan anunció que Volvo y algunas otras empresas tienen interés en invertir en la Argentina, y Fernández relativizó la importancia del déficit de la balanza comercial entre ambos (la Argentina vende 19 millones de dólares a Suecia y le compra 422 millones). Hay que vender y comprar según las ventajas comparativas para cada país, señaló.»
Menem había afirmado, al comenzar la visita, que un objetivo central era intentar colocar productos argentinos en este mercado».

Diario La Nación 28/05/1998.

Sandvik contaba ya en ese tiempo, con un sistema de computación, de manejo y organización que había que aprender. Por eso hubo que mandar gente a capacitarse al centro de distribución global en Holanda. Además teníamos que hacer cambios en la forma de producir para adecuarnos al mundo Sandvik. Otro ejemplo fue adaptarnos e implementar nuevas normas de envío de la mercadería: paletizada, en cajas de distintos tamaños, con códigos de barras. Había que adaptarse a los cambios para mejorar³³. Si tendría que definir el paso de Bahco a Sandvik podría decirlo así «Bahco fue un supermercado y Sandvik fue una boutique»³⁴, no por el tamaño, porque Sandvik era 20 ó 30 veces más grande, sino por los detalles. Ahí aprendimos como ir a la profundidad de las cosas. Una cantidad enorme de gente viajó a Europa a perfeccionarse. Eso estaba dentro de los conceptos de la gente de Sandvik, la persona se tenía que desarrollar.

Y si uno decía «yo tengo esta propuesta pero esta máquina o este proceso, está en Alemania o está en Italia», se iba.

«Su país es pequeño, dice Börje Svensson, economista, y director de programas de la única universidad privada de Suecia, la Escuela de Economía de Estocolmo, pero tiene una sobrerrepresentación de empresas grandes en el nivel internacional. Como Ericsson (telecomunicaciones), Electrolux (artículos para el hogar), Atlas (minería), Sandvik Bahco (herramientas), Tetra Pak (envases), Volvo y Saab Scania (camiones y autos). Financiada por firmas suecas, la Escuela de Economía de Estocolmo considera vital la interrelación del estudio académico con la experiencia en la vida real de las empresas. De sus aulas salen cada año 300 másters y 25 doctores, y desde hace 15 años dicta másters a tiempo parcial para ejecutivos que siguen trabajando en sus empresas y estudian por las noches o los fines de semana. Ahora abrirá un programa de Master in Business Administration (posgrado en administración de negocios) de un año con dedicación full time para ejecutivos con varios años de experiencia profesional. El máster se dictará en inglés, buscando atraer alumnos de otros países. Entramos a competir con los mejores programas de Estados Unidos y Europa, comenta Svensson».

Diario La Nación 08/09/1998.

Siempre hay cambios en la vida, y el secreto es mantenerse positivo, ir sumando. En la época de EMCYC todo era artesanal, las cosas se hacían como se podía. La gente había venido de Italia muy golpeada por la guerra y lo único que pensaba era cómo se podía trabajar y cómo se podía sobrevivir. Bahco nos introdujo en la parte profesional, empezamos con los planos, con las máquinas, implementamos la moderna organización de una fábrica europea. Pero con Sandvik todo se profundiza, especialmente en el área logística. Imagínese que Sandvik tenía servidor propio allá por el año 92. Y podías visitar cualquier oficina o vendedor de Chile, de Colombia, de Italia, de cualquier lugar del mundo, estábamos más comunicados que nadie. Porque Sandvik estaba adelantada a los tiempos³⁵.

31 Empresa de origen Sueco, líder en el suministro de aceros inoxidables, sus productos son importados desde Suecia, representantes exclusivos de los productos Kanthal en Argentina. Sandvik fue fundada por Göran Fredrik Göransson, pionero en el uso del método Bessemer para la producción de acero a escala industrial, en respuesta al constante aumento de la demanda de este material, fue quien introdujo dos valores básicos: innovación tecnológica constante y proximidad a los clientes.

32 Testimonios recuperados de entrevista a Tomás Álvarez (2012).

33 Ibidem.

34 Expresión utilizada por Abel Pascualón (2012).

35 Ibidem.

SNAP-ON EL ORGULLO DE PERTENECER

«Con el auxilio de la historia, un joven puede en cierto modo, adquirir la experiencia de la vejez, porque leyendo lo que se ha hecho, sabe lo que debe hacer, y mientras más ins-truido se halla de lo pasado, mejor se conducirá en lo futuro».

Marco Tulio Cicerón



El trabajo es un valor fundamental, a mí me lo supo transmitir mi padre junto con el apellido Baruffato. Nunca trabajé menos de diez horas, ni particular ni de fábrica. En fábrica por ejemplo, cuando se instaló EMCYC, mi vida era la fábrica. De mi casa a la fábrica, de la fábrica a mi casa. Por - que desconocía el idioma.

Cuando abrió Bahco en 1963, yo me reincorporé a la semana, no recuerdo con precisión quiénes, pero sí algunos como Pascualón, Testa, el señor Molina, Caballa y algunos otros que no llego a recordar, empezaron el primer día, empezar el primer día no es algo común. Recuerdo que a Pascualón siempre lo cargábamos, le decíamos que él estaba en ese lugar y después hicieron la fábrica al costado». Tal vez por eso nos llamaron los «pioneros». Pero no es más que un juego de palabras³⁶.

Snap-on compra la división Saws and tools a Sandvik en el año 1999.

El sueco que estaba por entonces en Argentina, Michael Hermansson, percibió la venta como una gran traición casi apocalíptica. Él solo quería regresar a Suecia con su familia. No podía pensar trabajar en Argentina para una empresa americana. Para nosotros la realidad era muy diferente. Yo ya era un viejo a quien estas cosas no sorprendían y aprendió a verlas con naturalidad. La venta nos pesca en medio de una euforia de producción: a fines de los 90's se habían cerrado las plantas de Alemania (primero Hasborn y luego Wuppertal) y mucha de la producción que hoy seguimos exportando a Europa se la debemos a esta restructuración. La planta de Santo Tome debió absorber toda esta producción de un saque y no digo que la noticia pasó desapercibida pero nos preocupaba más sacar la producción del día que las cosas corporativas.

La vida me ha dado el privilegio de disfrutar esta empresa como un padre comparte la vida de sus hijos y aun cuando reconoce los defectos, no deja de sorprenderlo una sonrisa cuando se descubre con orgullo algo que le recordó a sí mismo en la juventud.

Ésta ya era la tercera vez que cambiábamos de dueño. No pude o no supe comprender qué tipo de empresa nos había comprado. Nadie da muchas explicaciones a un viejo anclado en la historia. Pero al igual que Dios da pan al que no tiene dientes, un viejo portero tiene los recursos y el acceso a todo. Así es como me enteré que Snap-on es una compañía americana que produce y comercializa herramientas y equipamiento de primer nivel para los usuarios profesionales. Imagine Usted que las herramientas Bahco son baratas cuando las compara con una Snap-on! La compañía tiene una larga historia fundada en 1920 y con casa matriz en las afueras de Chicago. Por lo que me explicaron hacen lo mismo que nuestro lechero de calle Facundo Zu - viría en la década del 50 cuando llegamos. Pero claro, ahora le llaman venta directa. Van con unos camioncitos llenos de herramientas y se las venden a los mecánicos directamente. Como en aquel país las herramientas pertenecen a los mecánicos y no a los talleres, cuando éstos se mueven se llevan sus propias herramientas que son como su historia laboral. Mire si será fuerte la marca que un mecánico con herramientas Snap-on es como haber egresado de la mejor universidad!

En la juventud pensamos que todo lo controlamos. Con la edad aprendemos que siempre existe la suerte o bien el diablo que mete la cola. Si, la fortuna no es algo menor, la suerte estuvo de nuestro lado porque siempre nos compraron corporaciones que hacen de su negocio principal la fabricación y venta de herramientas. Si nos hubiese comprado un fondo de inversión la historia hubiese sido otra³⁷. Imagine Usted el pan como se hacía en el campo. Lo recuerda? Redondo, generoso. Corte Usted por la mitad y luego saque una rebanada. Eso fue lo que Sandvik hizo con la venta de Saws & Tools. Cortó un pedazo de sus operaciones en todo el mundo y se las ofreció a Snapon que era lo que ambicionaba. Snapon es número uno en Estados Unidos con alguna presencia fuerte en Asia y en otros países pero con la compra de Bahco se convierte en un jugador de presencia mundial.

El CEO de Sandvik S&T, Göran Geselius, fue el alquimista que cerró esta operación con Snap-on. Supo vender bien la idea de ser un jugador global con una logística integrada. A nosotros en el medio nos trunca otro viento en contra y casi no vivimos para contarla. Cavallo, Menem, la convertibilidad y un tipo de cambio muy atrasado nos agarra con fuertes exportaciones y las operaciones se hacen cuestionables en Argentina. Si no hubiese sido por la brutal devaluación del 2002, no cumplíamos 50 años.

No hubo muchos cambio de arranque, y los americanos se limitaron a respetar la estructura gerencial de los suecos y a tratar de digerir este bocado. Recién en el año 2004 Snap-on desembarca directamente en Sandviken y con ella los vientos de cambios que aún hoy nos alcanzan.

Mientras tanto hubo una dinámica de intercambio con los Estados Unidos igual que en su momento con Sandvik a Suecia, intercambios de experiencias, maquinaria y de conocimiento ³⁹.

En la actualidad Bahco continúa siendo líder en el mercado de herramientas, sus precios también siguen altos, así como también sus estándares de calidad. Hoy la competencia es muy fuerte, los diseños se copian rápidamente y los costos internos se van incrementando fuertemente. No son tiempos fáciles, pero como habrán visto nunca lo fueron. Para contrarrestar los efectos negativos continuamos apostando a nuestra fuerte estructura de distribución «pocos pero los mejores»⁴⁰.

Un día allá por los '90, me llegó la hora de irme de Bahco, cerré una etapa de vida, «hice borrón y cuenta nueva» como quien dice, para poder continuar. Y si bien supe crecer en la actividad privada beneficiosamente, no puedo dejar de pensar de cómo en gran medida la historia de esa fábrica es mi propia historia. Sólo yo perduro de esos 14 especialistas que vinieron en la década del 50 a concretar un sueño. Y fueron más de 50 años detrás de ese sueño, es una bendición poder contarlos así me viera mi padre!

Abel Pascualón: *«Una noche, regresando de la escuela técnica, un compañero con el cual hacíamos el mismo trayecto, me dijo con signos de admiración y cierto celo, ¡Qué extraordinario debe ser trabajar en esa fábrica!»*⁴¹

Siempre nos sentimos afortunados y como tantos otros orgullosos de pertenecer a esa empresa, podría decir que sentía la fábrica como mía. Han pasado muchos años y tengo la misma sensación. La gente que alguna vez trabajó o trabaja en Bahco sabe de lo que hablo.

«El valor de la palabra que dura 100 años: Soy de Henderson, provincia de Buenos Aires. Se me rompió una llave Stilson que mi padre, ya fallecido, había comprado hace 10 años o más. Me comentaron que Bahco tenía 100 años de garantía en sus productos. Yo no tenía factura de compra ni comprobante de garantía ni sabía dónde la había comprado. La entregué en un comercio del ramo, con la más baja expectativa de triunfar en mi reclamo. Al mes y medio me comunicaron que ya tenía mi llave nueva. No puedo creer que todavía tenga valor la palabra, pensé que esa raza se había extinguido»

Diario Clarín 25/01/2012.

36 Ibidem.

37 Encuesta a Fernando Montenegro (2013).

38 Pioneros en la idea de bocallaves intercambiables y criques, Joseph Johnson y William Seidemann, formaron la empresa «Snap-on Wrench Company» en Estados Unidos en el año 1920. La compañía fabricaba y comercializaba 10 bocallaves que se deslizaban acoplándose «Snap-on» sobre cinco manijas intercambiables, un concepto que revolucionó la industria de la herramienta. Snap-on ha continuado con su liderazgo innovador a través de una línea cada vez mayor de productos hasta la fecha. A través de los años, Snap-on se puso a la vanguardia con la visión de convertirse en proveedor de soluciones totales para el cliente. Comprometidos con las necesidades rápidamente cambiantes de los clientes, la compañía ha mejorado su posición de liderazgo mediante el aumento de las capacidades que ofrece y la ampliación de la disponibilidad de soluciones, incluyendo equipos de diagnóstico, reparación de coches, información de servicio del vehículo, la adquisición de productos / facilitación y sistemas de gestión de comercio. Hoy en día, Snap-on desde su sede en Kenosha, Wisconsin, EEUU, ofrece productos y servicios disponibles en todo el mundo.

39 Encuesta a Fernando Montenegro (2013).

40 Ibidem.

41 Testimonio recuperado de entrevista a Abel Pascualón (2012).



MUESTRA ITINERANTE



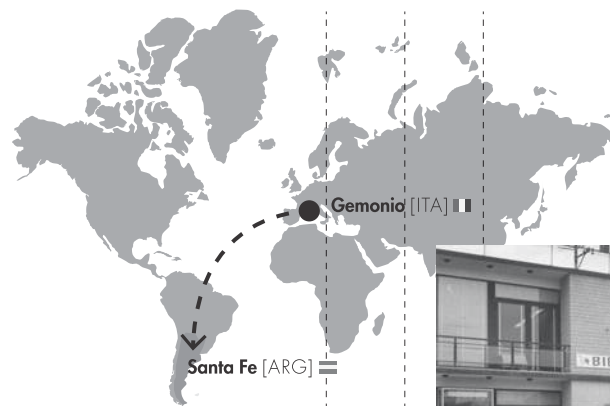
Recorriendo el país

BAHCO, EVOLUCIÓN HISTÓRICA

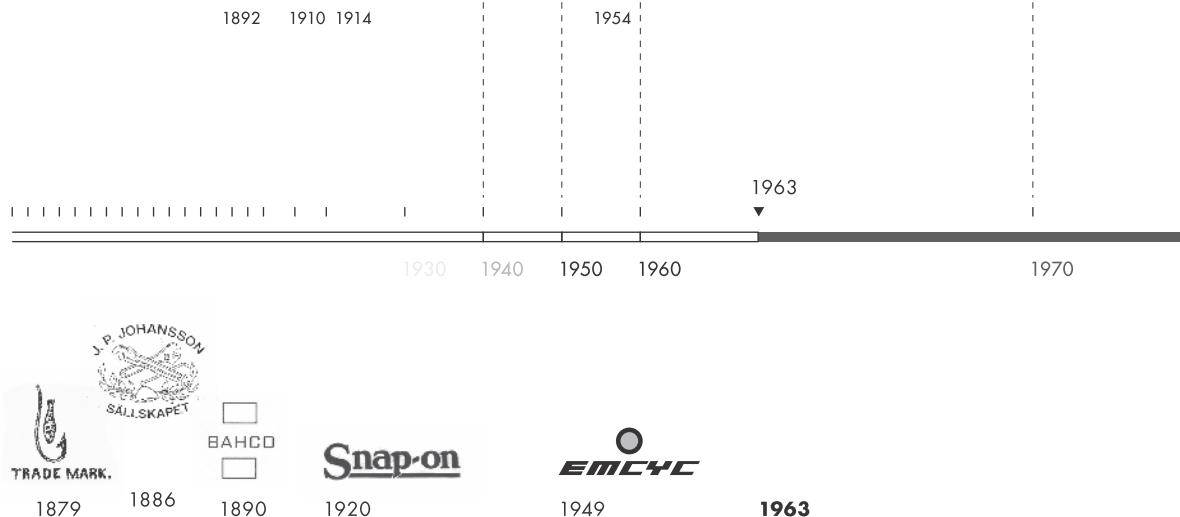
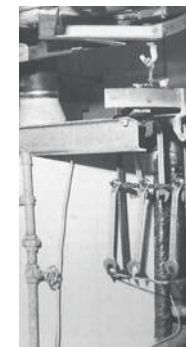
En 1886 la empresa inició la fabricación de herramientas en Suecia. Comenzó produciendo hojas de sierras. Los altos estándares utilizados en la elaboración del acero también fueron empleados en la producción de sierras, satisfaciendo así las expectativas de los usuarios.

Uno de los primeros y reconocidos productos fabricados fue el acero para anzuelos, cuya marca de exportación era el logotipo del Pez y Anzuelo usado hasta nuestros días como símbolo de la más alta calidad.

En 1949 llegan provenientes de la localidad de Gemonio, provincia de Varese ubicada en el norte de Italia, en la Lombardia Italiana, los Sres. Pío Crespi y Luis Crocci, con la idea de montar una fábrica de tijeras de poda y tenazas, en la provincia de Mendoza. El gobierno de la ciudad de Santa Fe, ante el inminente emprendimiento ofrece una serie de ventajas para que se radiquen en la ciudad. Estas consistían en una rebaja del 5% en el costo de la energía eléctrica, así como una exención impositiva por 10 años.



1963, Fundación de Bahco Argentina.





1984



1991, Sandvik adquiere Bahco.

1992

Snap-on
SNA Europe



1999, Snap-on compra la división de sierras y herramientas Bahco conformando SNA Europe.



2013, 50 años en Argentina produciendo anualmente 3 millones de herramientas.

1980

1990

2000

2010



1991



1999

HISTORIA DE BAHCO EN SUECIA



01

La historia de Bahco comenzó en 1886 con la fabricación de sierras en la ciudad de Sandviken, Suecia. Uno de los primeros y reconocidos productos fabricados fue el acero para anzuelos, cuya marca de exportación era el logotipo del «Pez & Anzuelo»; usado hasta nuestros días como símbolo de la más alta calidad. Fue en este mismo año que Johan Petter Johansson fundó su propio taller de reparaciones en Enköpings. En 1888, Johansson inventa la llave para caños y obtiene su primera patente y más tarde, en 1892, obtiene la patente de la llave ajustable.

Tiempo después, el inventor Johan P. Johansson se asocia con el empresario Berndt Arnold Hjorth, hombre de negocios de Estocolmo, que comenzó a vender estas llaves y otros productos. La demanda aumentó, el negocio se agrandó y la producción creció rápidamente. Entonces en 1890 Hjorth decide comprar los derechos de venta y comercialización de los productos de la empresa Enköpings Mekaniska Verstad; hasta que en el año 1899 esta compañía se convierte en una sociedad de acciones cambiando su nombre a B.A. Hjorth & Company. Esto da origen a la sigla BAHCO que identifica a la marca como un sello de calidad y rendimiento de herramientas manuales a nivel global.



02



03



REFERENCIAS

- 01** Patente de la llave para caños inventada por Hjorth J.P, en el año 1888 y patente de la llave ajustable inventada por Hjorth J.P, en el año 1892.
- 02** Bernt August Hjoth, fundador de la empresa B.A Hjorth & Company.
- 03** Johan P.J. Johansson, inventor de la llave ajustable y la llave para caños.
- 04** Primera fábrica de Bahco en Enköping, Suecia.

HISTORIA DE EMCYC

En la década del '50 llegan provenientes de la localidad de Gemonio, provincia de Varese (Italia), los Sres. Pio Crespi y Luis Crocci. Vienen a la Argentina con la intención de instalar una fábrica de tijeras de poda y tenazas. El gobierno de la ciudad de Santa Fe, ante el inminente emprendimiento, ofrece una serie de ventajas para que se radiquen en la ciudad. Estas consistían en una rebaja del 5% en el costo de la energía eléctrica, así como una exención impositiva por 10 años, además de hacerse cargo del traslado de la maquinaria desde Italia a Santa Fe. De esta manera queda conformada la empresa EMCYC «Establecimientos Metalúrgicos Crespi y Crocci». En el mismo barco en el que vinieron Crespi y Crocci viajaban junto a ellos los hermanos Artemio y Humberto Bertacco, Gianfranco Barufatto padre y su hijo Franco, además de Nino y Juan Pirola, todos ellos formarían parte del plantel de trabajadores de EMCYC.

La empresa comienza a trabajar en lo que fue su asentamiento único y definitivo en calle Facundo Zuviría al 5100 con 7 martillos a correa. Durante los años siguientes se realiza fuertes inversiones en su planta llegando a producir más de 20.000 herramientas diarias, contando con un plantel de 450 empleados.



01



02

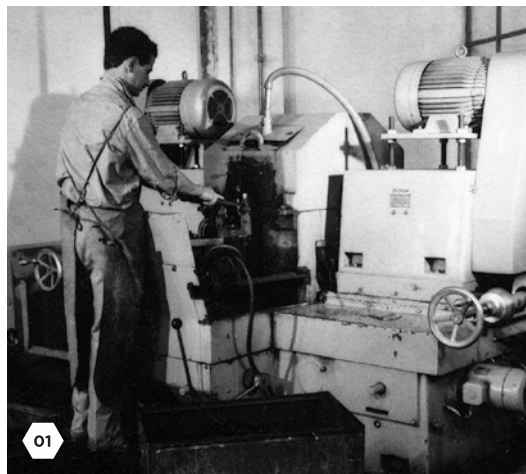


RCIAS

- 01 Logo de EMCYC. Ca. 1950.
- 02 Al frente, Luis Crocci.
- 03 Vista de la fachada de la empresa Establecimientos Metalúrgicos Crespi y Crocci. Ca. 1950.

INICIOS DE BAHCO EN SANTA FE

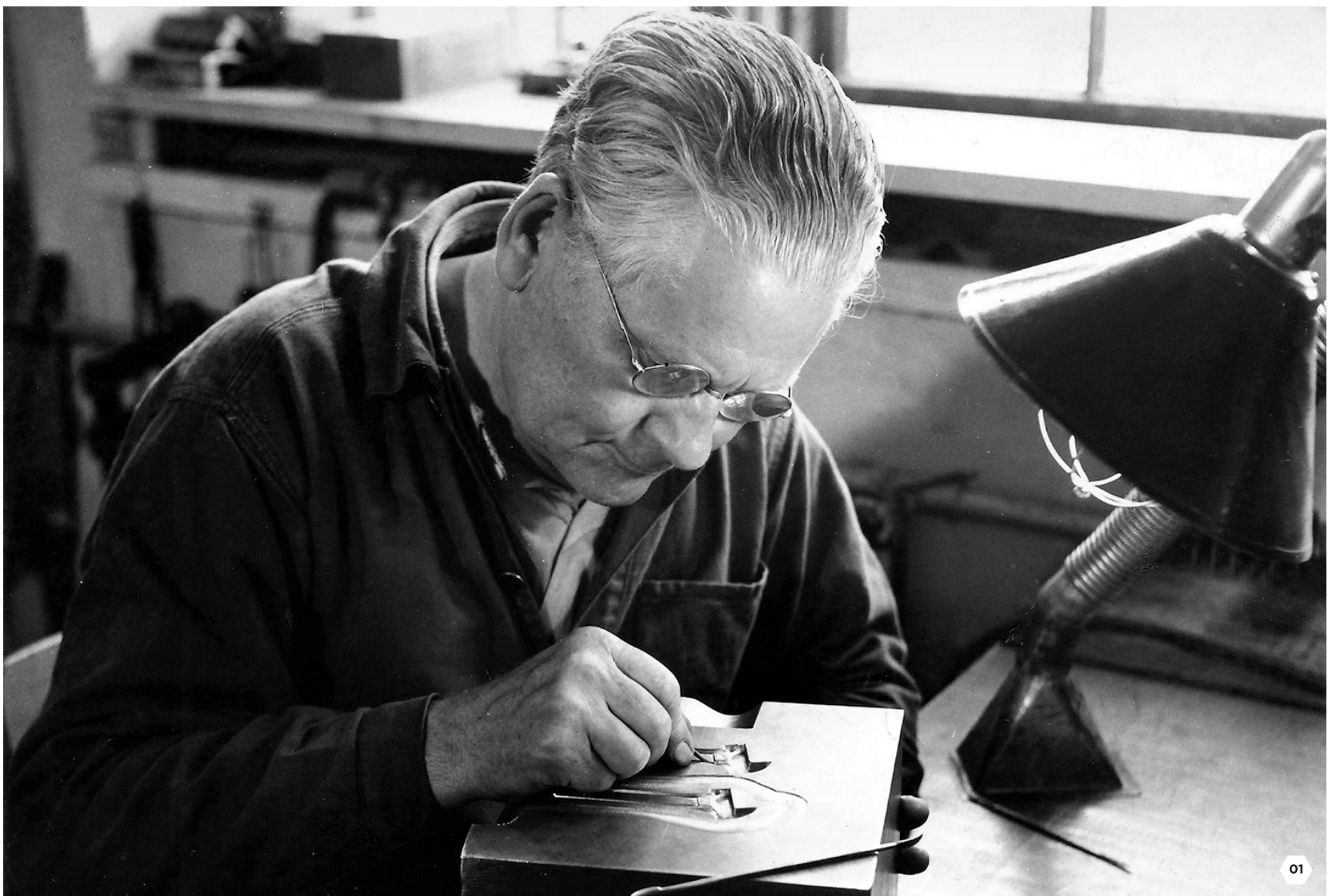
Luego de más de una década de trabajo constante EMCYC, que era la fábrica de herramientas más importantes de Sudamérica, cierra sus puertas el 7 de septiembre de 1962. El paro de las actividades productivas devino de una insuperable crisis económica. Pero en el año 1963 Bahco Suecia, que un tiempo antes había entablado relaciones comerciales con EMCYC, decide adquirir esta empresa. La marca sueca, quien ya poseía oficinas comerciales en Buenos Aires, pudo realizar la compra aprovechando las nuevas posibilidades económicas derivadas del reciente acuerdo firmado por países latinoamericanos que conformaban el ALALC (Alianza Latinoamericana de Libre Comercio). Bahco trajo consigo no sólo su prestigioso nombre y maquinarias nuevas; sino que también introdujo nuevos métodos en la organización del trabajo, en los modos de producción y en la administración de la empresa.



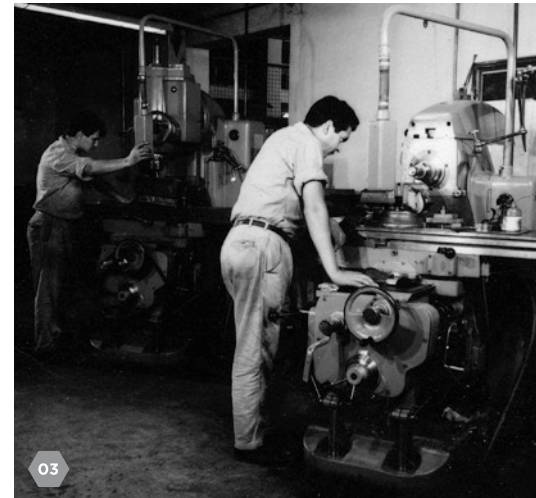
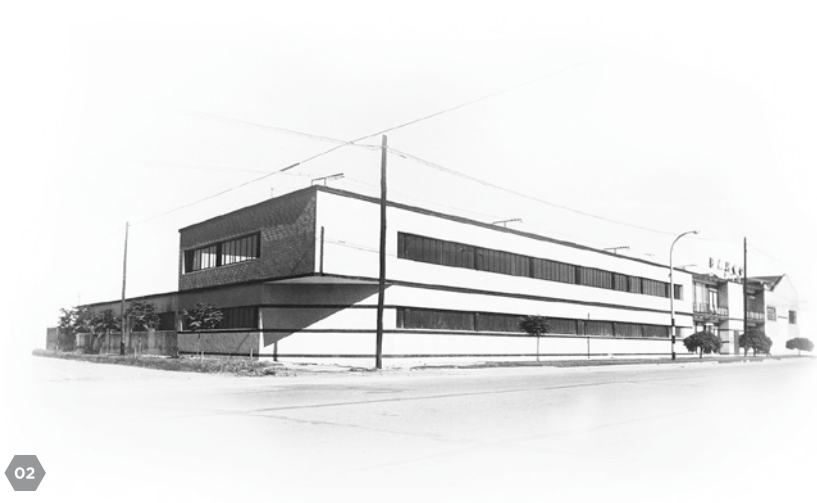


RCIAS

- 01 Trabajador de la empresa Bahco. Ca. 1970.
- 02 Vista general de la empresa Bahco en su primera sede ubicada en la calle F. Zuviría al 5100 en la ciudad de Santa Fe. Ca. 1970.



01



RCIAS

- 01** Matricero ajustando artesanalmente una estampa para forjado de llaves ajustables. Ca. 1970.
- 02** Vista general de la empresa Bahco en su primera sede ubicada en la calle F. Zuviria al 5100 en la ciudad de Santa Fe. Ca. 1970.
- 03** Trabajador de la empresa Bahco. Ca. 1970.
- 04** Trabajador de la empresa Bahco. Ca. 1970.



Bahco pasaría a ser, si esto se concretaba la segunda fábrica en el mundo en un país extranjero, Argentina. Se fabricaba en Suecia y después en la Argentina, no había otra. Y eso tomó color, tomó fuerza y con el tiempo surgió la necesidad de hacer una sociedad anónima, que se llamó Bahco Sudamericana S.A.

LOGO BAHCO SUDAMERICANA:
EL VIKINGO

Hay anécdotas muy graciosas, dicen que Frumento se ocupaba de cada detalle en las publicidades, incluso le contaba los pelos de la barba al vikingo para que tenga la misma cantidad de cada lado

Contrariamente a lo que la mayoría de la gente supone, el vikingo de Bahco no fue creado en Suecia, sino en Argentina a pedido de Gunnulf Björkman, uno de sus principales directivos; quien buscaba imponer una imagen que sea representativa de la Empresa Sueca en la Argentina. Fue así que nació la imagen del vikingo, que simboliza aún hoy el origen sueco de la marca. La llave ajustable que el vikingo empuña en el diseño, muestra el más importante invento realizado por uno de los fundadores de Bahco. Desde hace más de 40 años, el vikingo representa las herramientas fabricadas en la Argentina.





RCIAS

- 01 Logo especialmente diseñado para Bahco Sudamericana. Ca. 1970.
- 02 Ca. 1970, Empleados de la Empresa Bahco descargando material publicitario para una exposición

MÁS QUE UNA IMAGEN PUBLICITARIA: **LA VIKINGA**

El símbolo del vikingo se convirtió en una marca registrada que acompaña a las herramientas Bahco desde los inicios en el país. Conjuntamente con la creación de un sello propio que identificara a Bahco Sudamericana, surgía la necesidad de salir a promocionar los productos en el mercado local. Eduardo Frumento, encargado del área de marketing, pensó que una figura femenina podía ser atractiva para impactar en los clientes. Fue entonces que decidió convocar a una modelo para simbolizar a una «vikinga». Si bien la imagen quedó perpetuada como estandarte publicitario de Bahco, son los detalles que rodearon el momento lo que hacen más interesante la historia. Frumento era caracterizado por sus compañeros como un trabajador muy meticuloso. Fue él personalmente quien se encargó del vestuario de la vikinga; ocupándose de comprar los zapatos y de dar los últimos ajustes a las prendas el mismo día de las fotos, como así también de realizar los recortes manuales en picos del pantalón hasta un corte vertical en la parte trasera del casco para que entre la manera deseada en la cabeza de la mujer. La llave ajustable que se utilizó en el montaje fue confeccionada de madera maciza y con las proporciones exactas que tiene una pieza común. El señor Frumento fue la autoridad máxima en cuanto al dibujo, fotografía, audiovisuales y diseño publicitario de la marca. Su afición a la fotografía, como miembro activo durante muchos años en el Foto Club Buenos Aires, favoreció para que el retrato de la vikinga se haya realizado con excelente calidad a pesar de no contar con los recursos técnicos que posee el siglo XXI. Hasta hoy, este emblema es recordado por los empleados de la empresa, ferreteros, distribuidores y usuarios de los productos. Por eso la vikinga es más que una imagen publicitaria dentro de los 50 años de historia Bahco en Argentina.





1963/2013 · BAHCO ARGENTINA, 50 ANIVERSARIO



PUBLICIDADES 1970/1980

Una de las estrategias publicitarias utilizadas por Bahco en los años 70 y 80 para promocionar sus productos fue con la firma de convenios con pilotos. Para esto se establecieron canjes publicitarios con destacados pilotos de F2 CODASUR: Guillermo Maldonado, Guillermo Kissinsling y Miguel Ángel Guerra; con el Club Argentino de Pilotos: Osvaldo «Cocho» López y Miguel A. Guerra; en TC 2000: Rubén Daray, Jorge O. Del Río y Alfredo Pisande -lli; y por último, en F2 ENTRECOR: Osvaldo Massei. Fue así que Bahco proveyó a los citados pilotos, de un importante surtido de herramientas para que atiendan sus máquinas de competición y utilicen dispensers «Bahco Selección» en sus talleres y en los circuitos de competición. Por su parte, ellos lucieron en sus buzos y autos el emblema de Bahco y realizaron campañas publicitarias para la firma durante esos años. Así, una producción llevada a cabo en el país, con rigurosos estándares de calidad implementados bajo la tutela del prestigio sueco, fue logrando lentamente que la marca tenga presencia y una imagen fuerte dentro del mercado local.





RCIAS

- 01 Gastón Perkins, exitoso corredor argentino de TC. Ca. 1980.
- 02 Nueva caja de herramientas metálicas. Ca. 1980.
- 03 Miguel Ángel Guerra, el gran piloto de F-2 Codasur, confía en el ajuste de sus máquinas a la precisión de las herramientas Bahco». Ca. 1980.

BAHCO selección:
Contiene 478 herramientas BAHCO, todas a la vista del cliente. Una invitación permanente a la compra.

BAHCO selección:
Ocupa poco espacio. Los 2 "dispensers" que lo integran no alcanzan a cubrir 2 m² de superficie.

BAHCO selección:
Es una inversión accesible para cualquier comerciante, lo prestigia y le brinda ganancias inmediatas.

BAHCO selección:
Está integrado por las herramientas BAHCO de mayor venta:

- La línea completa de llaves ajustables y la selección de llaves fijas, estriladas, combinadas, para caños, bocallaves y accesorios BAHCO, en medidas milimétricas y en pulgadas de uso más común.
- Los llamantes alicates de corte BAHCO con mango plástico, en sus tres medidas, presentados en "skin-pack".
- La línea completa de pinzas Multifix BAHCO y la pinza regulable.

BAHCO selección:
Tiene 3 expendedores para bocallave idénticos a los del Bahcorama: con frente de acrílico, medidas impresas y capacidad para contener un importante stock de piezas extra.

BAHCO selección:
Agiliza la venta y facilita el control para la reposición.

BAHCO selección:
Es un "dispenser" creado por BAHCO para que usted multiplique ventas y ganancias. Pídale ya mismo!

BAHCO selección

BAHCO
selección

El conjunto de herramientas más vendedor.

ALICATES
BAHCO

Una calidad no igualada en el mundo.

YA SE FABRICAN AQUÍ!

Como los de origen sueco, tienen corte perfecto y garantía total.

BAHCO: La precisión que usted precisa.

En un principio se usaron colores que nos diferenciaran con Dowidat, la marca alemana que predominaba en el mercado, por eso utilizamos rojo, blanco y negro en todas las presentaciones gráficas, también fue una idea innovadora el hecho de no limitar nuestra acción solo a grandes consumidores de herramientas como podían ser las fabricas de automóviles sino llegar con nuestra publicidad a las ferreterías, talleres mecánicos y usuarios en general.



RCIAS

- 01 Folleto promocional acerca de Bahcorama (fragmento). Ca. 1970.
- 02 Publicidad de la empresa Bahco. Ca. 1970.
- 03 Publicidad de la empresa Bahco. Ca. 1970.

MODOS DE PROMOCIÓN

Para la participación de la empresa en grandes eventos del rubro, se realizaba una cuidadosa selección de recepcionistas por parte del área de marketing. Además de mostrar postura y buena presencia, se les daba una detallada instrucción sobre los artículos mostrados. Allí, los visitantes podían comprobar la resistencia de las herramientas bajo normas ISO e IRAM y los promotores informaban a los comerciantes sobre las características de los productos.

Bahco también se ligó al automovilismo por medio de revistas especializadas, recorriendo los autódromos del país, haciendo convenios con pilotos de la F2 o TC 2000. Las formas de promociones fueron amplias: desde el diseño del envase y dispenser para las piezas, la creación de eslóganes publicitarios, ediciones de boletines con novedades para ferreteros, artículos en los medios gráficos, hasta campañas de donaciones a escuelas técnicas secundarias. De este modo, con una adecuada logística entre el departamento de marketing y el área de promoción y venta, Bahco Sudamericana supo ganarse un lugar de privilegio gracias a su imagen y calidad.





RCIAS

- 01 Promotora en el stand de herramientas Bahco Sudamericana. Ca. 1970.
- 02 Ídem.



Nos sentíamos muy orgullosos de lo que hacíamos. Íbamos al cliente y le hablábamos como si fuera nuestro producto, nuestra fábrica. Para eso nosotros veníamos a la planta, caminábamos, hablábamos con los ingenieros [] Llenábamos un micro y los ferreteros venían a caminar la planta, todos ellos tienen un pedacito de fierro. Vas al mostrador de Beber y encontrás una llave forjada negra vieja, tirada arriba del mostrador



Esta llave combinada
BAHCO
de industria argentina,
soporta aquí una carga
de 250 kg. sin quebrarse.
Las llaves BAHCO,
forjadas a martinete con
acero sueco BAHCO Esp.
resisten fuerzas muy
superiores a las que se
le aplican normalmente,
aun en los trabajos
más duros.

250
kg

sueco o argentina la calidad siempre es

BAHCO

Las llaves que aquí se exhiben, proceden de la fábrica BAHCO SUDAMERICANA S.A.C.I.
de Santa Fe. **BAHCO** están forjadas en acero sueco BAHCO especial. **BAHCO** están fabri-
cadas con los mismos métodos y maquinarias que emplea en su producción AB BAHCO
de Suecia. **BAHCO** llevan la marca BAHCO, la de mayor jerarquía en el mundo de las
herramientas.

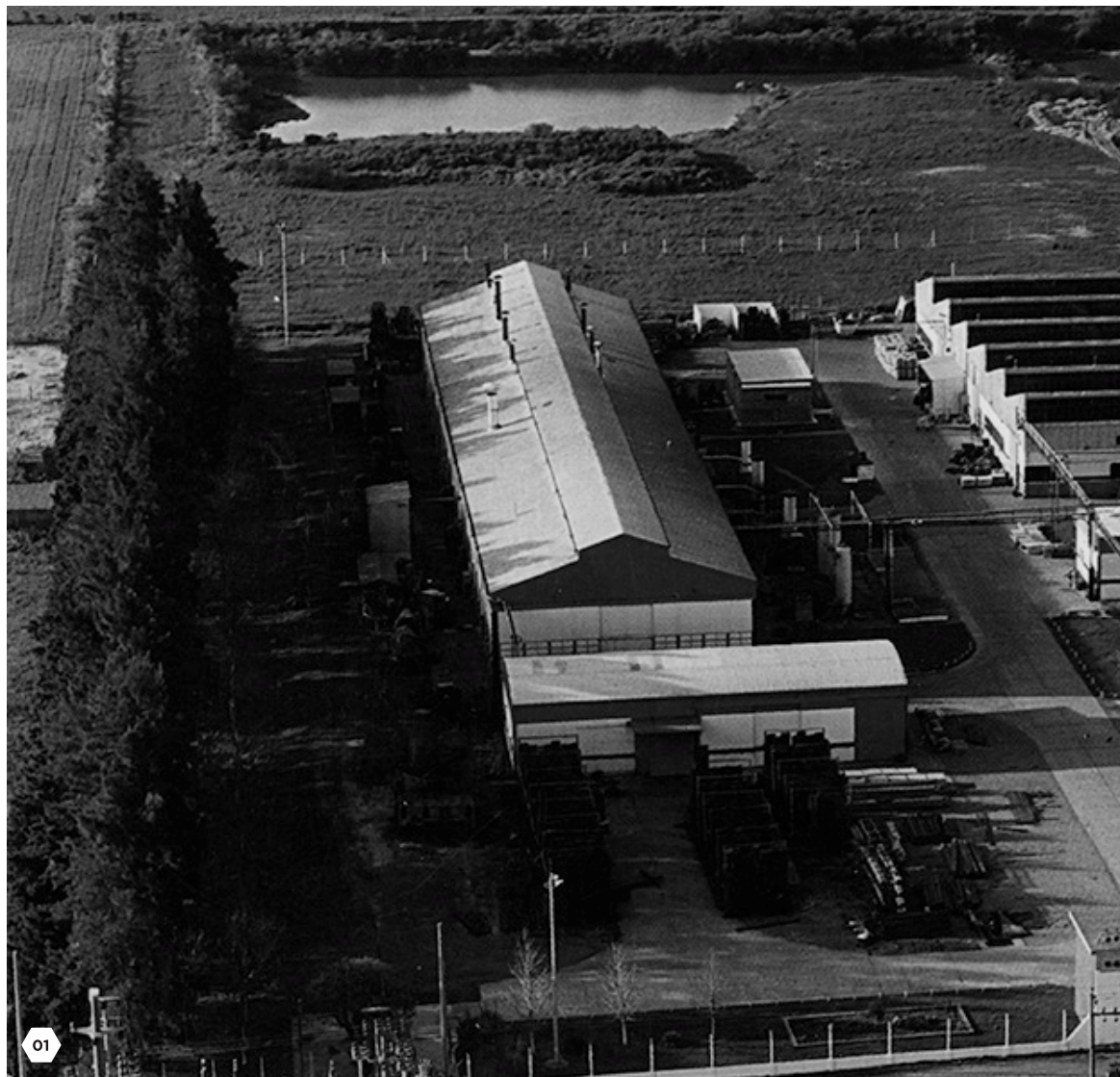
RCIAS

- 01** Ca. 1970, Público asistente a la exposición probando la resistencia de las herramientas Bahco.
- 02** Vista general del stand de Bahco Sudamericana que muestra una gran confluencia de visitantes en una exposición de productos. Ca. 1980
- 03** Stand de herramientas Bahco Sudamericana en el que se observa una prueba de flexibilidad del acero de una llave combinada y dos exhibidores con una selección de productos. Ca. 1970

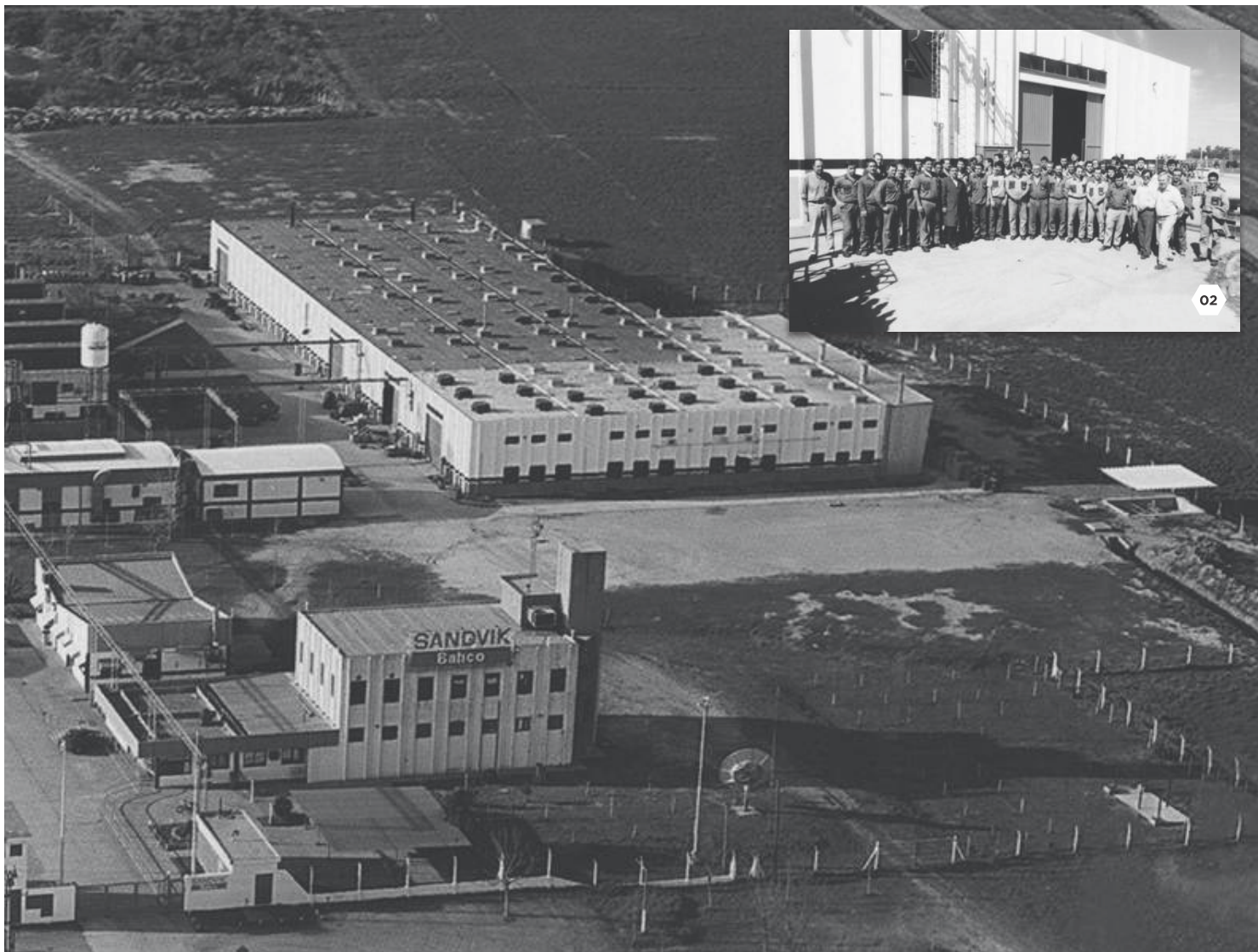
NUEVA PLANTA

En el año 1973, a raíz del gran crecimiento demográfico y a las transformaciones sufridas en el barrio donde se encontraba emplazada la planta, Bahco decide adquirir 10 has. sobre la Ruta Nacional N°19, km 1,6 en la ciudad de Santo Tomé. Este traslado significó un gran desafío, ya que debió integrarse a una nueva comunidad e instalar un tipo de industria compleja por el tratamiento que el acero requiere. Por ello tuvo que, en principio, preparar el terreno para adaptarlo a las características del nuevo establecimiento y luego llevar a cabo todo el montaje fabril.

En primera instancia se edifica e instala la planta de forja. Las marcadas características sonoras, que iban a contra mano del progreso urbano del barrio santafesino, hicieron que esta área fuese la prioridad del traslado. La comunicación entre ambas plantas para transportar la producción de una ciudad a otra se dio de una manera ágil, con adecuado orden y una gestión racional. En 1999 finaliza la totalidad del traslado hacia el actual predio industrial santotomesino. Sin embargo la planta ya estaba en total funcionamiento desde un tiempo antes.



01



RCIAS

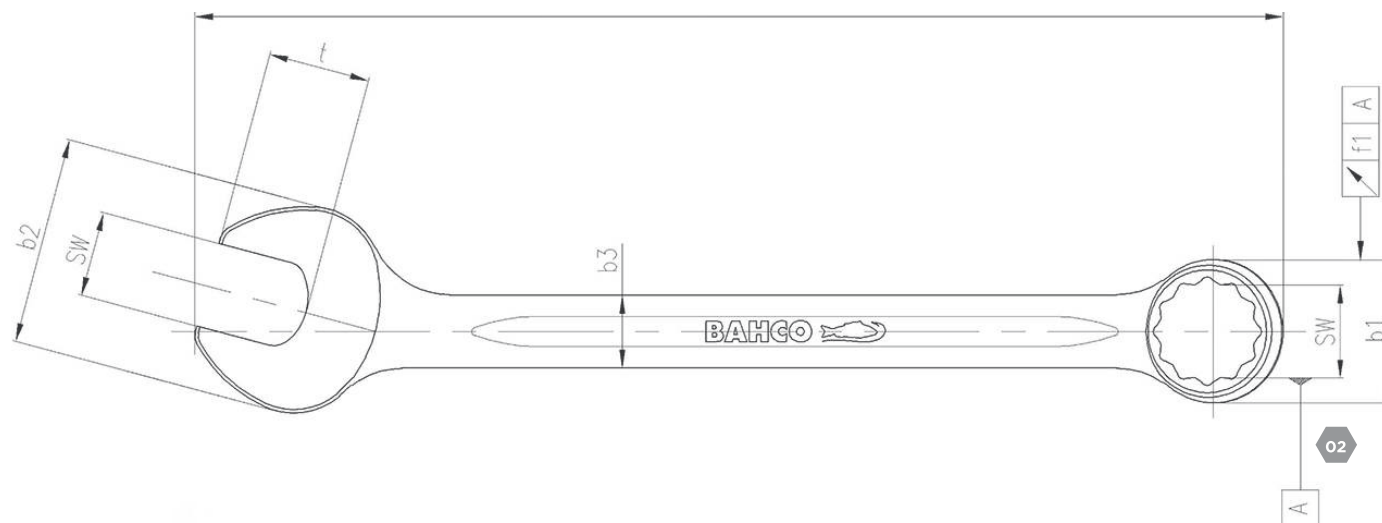
- 01** Vista aérea de la Planta ubicada sobre la ruta Nacional n°19, km1.6 en la ciudad de Santo Tomé. Año 1999.
- 02** Operarios de la empresa Sandvik-Bahco Argentina S.A en las instalaciones de la Planta ubicada sobre la ruta Nacional n°19, km1.6 en la ciudad de Santo Tomé. Año 1998.

LLAVES FIJAS, ESTRIADAS Y COMBINADAS

Las llaves UD, PS y PU están pensadas y fabricadas para que sus dimensiones puedan adaptarse dinámicamente a la pieza. A su diseño se le agrega alta precisión y una resistencia superior a la establecida por los estándares. La producción en sus inicios se realizaba importando acero desde Suecia. Pero con el tiempo la acería ACINDAR de Villa Constitución, al sur de la provincia de Santa Fe, pudo proveer de coladas especiales con especificaciones a medidas desarrolladas por la empresa. Aquí radica la importancia de que todas las herramientas elaboradas en Argentina estén forjadas en «acero especial Bahco».

Entre sus características, estas llaves disponen de cabezas pequeñas y planas, con tolerancias estrechas y contornos redondeados; lo que agiliza el trabajo en lugares de difícil acceso. A su vez, permite mayores cargas, garantizando una sujeción confortable y anti-deslizante. El cromado y niquelado las protege contra la corrosión y les brinda una mejor presentación visual. El producto final es presentado al usuario en bolsas de polietileno o en estuches de tela vinílica con alojamientos interiores de PVC cristal, según sean las preferencias particulares.





RCIAS

- 01** Ca. 1970, Vista de un operario y del ingreso de un flujo de producción de llaves PU al proceso de temple.
- 02** Plano de diseño para una llave combinada PU.
- 03** Llave estriada PS, acodada a 45°.
- 04** Llave fija UD.



BOCALLAVES Y ACCESORIOS

El proceso de fabricación de criques se realiza a partir de la forja en caliente del cuerpo de la herramienta. Previo a su estampado, la materia prima se calienta a una temperatura aproximada a los 1200° C. Posteriormente se realizan procesos de normalizado, granallado y pulidos de superficie. Luego se efectúa el mecanizado de la caja, el cual requiere respetar tolerancias muy exigentes que aseguren el normal funcionamiento del mecanismo de crique cuando se ensamblen sus partes componentes al final del proceso. El cuerpo del crique es tratado térmicamente mediante temple y revenido para asegurar la resistencia al desgaste y la tenacidad de la pieza. Se realizan nuevos pulidos superficiales y se procede con el proceso de galvanoplastia (niquelado y cromado).

El mango plástico es inyectado en dos componentes, definidos por un núcleo de material plástico rígido y una parte exterior de elastómero para brindar mayor confort al usuario en el agarre de la pieza. Esta pieza se acopla posteriormente al cuerpo metálico.

Los componentes del mecanismo del crique son ensamblados dentro de la caja y se verifica mediante ensayos su correcto funcionamiento. Se fabrica una variedad de modelos en distintas presentaciones con cuadrados conductores de $\frac{1}{2}$ » y $\frac{3}{4}$ ». La presentación al usuario de toda la línea de bocallaves y accesorios y criques se realiza en forma individual o en juegos dentro de cajas metálicas y plásticas.

01



02





03



04



05

RCIAS

- 01 Bocallave hexagonal Bahco
- 02 Llaves de crique Bahco
- 03 Llaves de crique Bahco
- 04 Junta universal Bahco
- 05 Ca. 1970, Usuarios de herramientas Bahco en pleno uso de un crique sobre su mesa de trabajo.

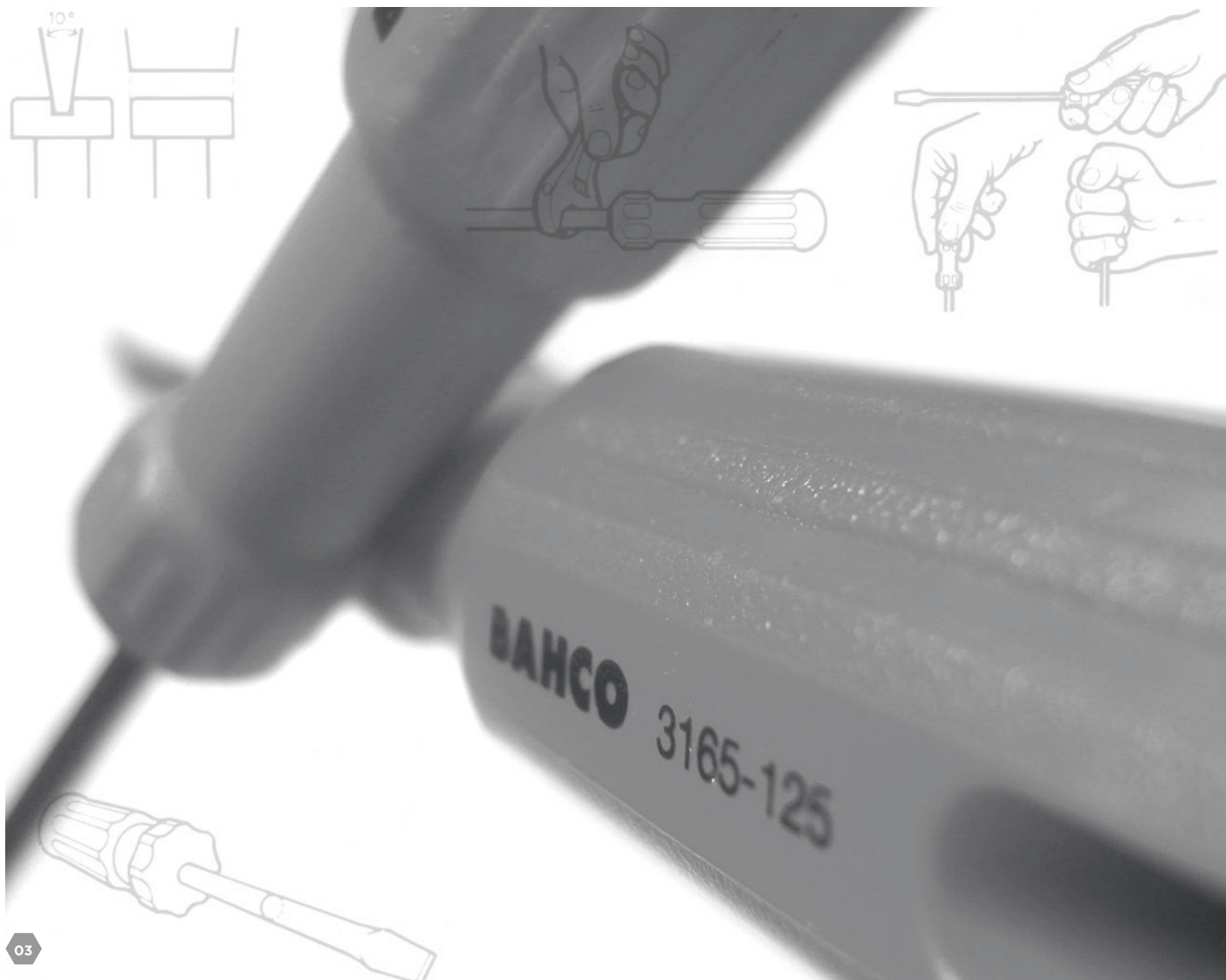
DESTORNILLADORES Y ALICATES

La materia prima para los destornilladores está compuesta por un acero especial Bahco. La deformación de las puntas de las varillas se produce en frío, tanto sus dimensiones y como calibres están regidas según normas ISO. Luego del niquelado y cromado en toda la superficie, solo se fosfatiza el pico. Los mangos están diseñados para que el usuario pueda hacer grandes esfuerzos sin que se deteriore el plástico; permitiéndole esto un «grip» ideal.

Los alicates están compuestos de una aleación de acero, que se combina con un meticuloso tratamiento térmico. Este proceso es lo que genera las características del producto: tenacidad, dureza y resistencia de los filos de corte y de las superficies de agarre. Bahco dispone de una gama muy amplia de alicates y la elección de los profesionales depende principalmente del tipo y del tamaño del alambre a cortar.

Los alicates para cortar alambres duros poseen filos diseñados para soportar elevadas presiones y no cortan limpiamente alambres más blandos. Por su parte, los alicates para cortar alambres blandos tienen filos de corte más agudos que se deforman fácilmente si cortan alambres más duros.





RCIAS

- 01** Los filos de este alicate Bahco están mecanizados con una alta precisión y templados a inducción.
- 02** Alicata y pinza y alicate. Los filos están especialmente diseñados para cortar materiales duros.
- 03** Destornillador plano aislado 3165-125.

LLAVE AJUSTABLE

La llave ajustable fue inventada por el fundador de Bahco Johan Petter Johansson, quién la patentó el 11 de mayo de 1892. El novedoso sistema de ajuste adaptable del producto revolucionó la época, dando lugar a una expansión paulatina en diversos ambientes.

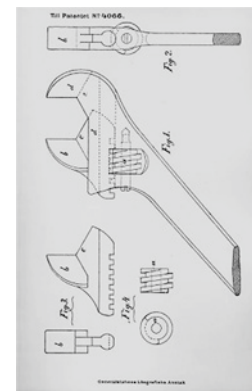
Esta herramienta sólo evolucionó en seis etapas a lo largo de su historia, hecho que demuestra lo simple y eficaz en el diseño original. Un dato que demuestra el grado de popularidad y eficiencia sucedió en 1998 cuando se produjeron 100 millones de llaves.

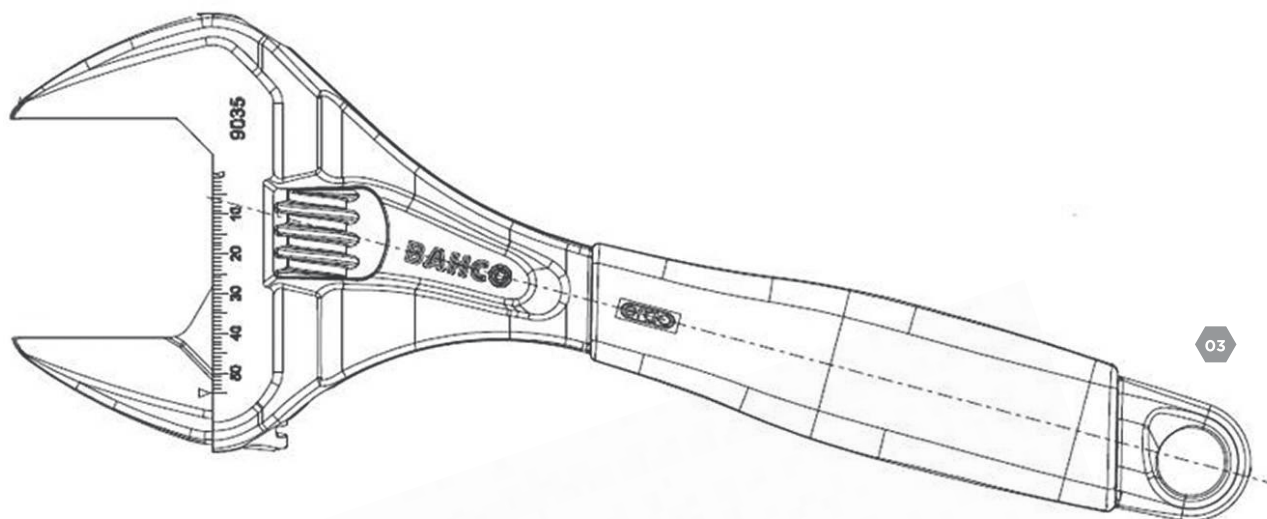
A lo largo de la historia, Bahco ha permanecido siempre en primera línea en cuanto a diseño y desarrollo de las llaves ajustables.

01



02





RCIAS

- 01** En 1892, se concedió la primera patente con el mismo diseño general que poseen las llaves ajustables modernas.
- 02** Proceso de forjado.
- 03** Proyección del diseño de una llave ajustable línea Ergo.
- 04** Las llaves ajustables Bahco Ergo están fabricadas en acero de alto grado, templado de precisión y protegidas contra la corrosión.

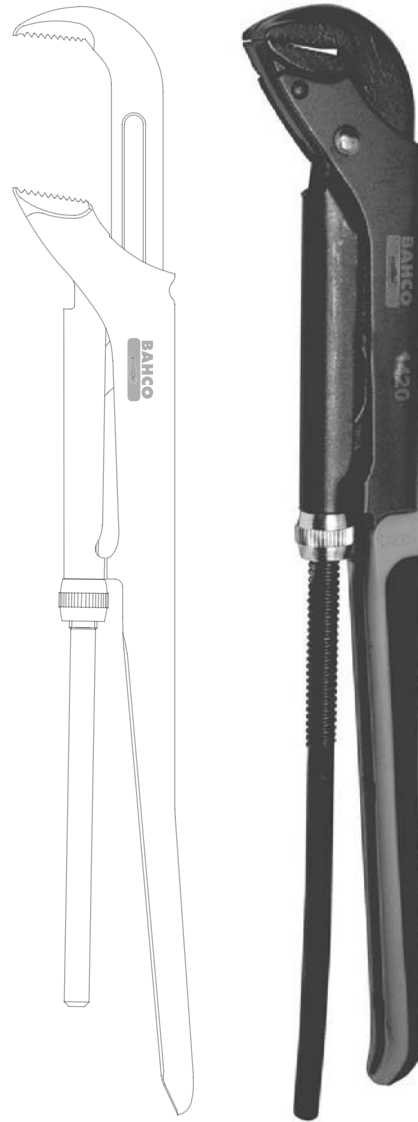


RCIAS

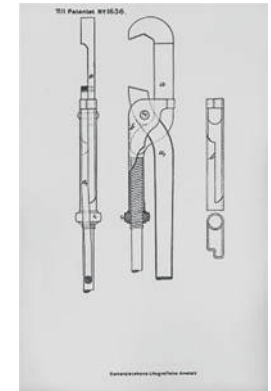
- 01** La llave ajustable Bahco en sus 6 evoluciones históricas.
- 02** Isologotipo de «Sociedad J. P. Johannsson».
- 03** Las llaves Bahco han sido diseñadas y fabricadas con las dimensiones ideales para satisfacer al usuario por su potencia y facilidad de manejo.

LLAVE PARA CAÑOS

La llave para caños es una herramienta universal destinada a una amplia gama de aplicaciones que necesitan una potencia máxima con el mínimo esfuerzo. La original «mano de hierro» que se patentó en 1888, estableció los cimientos para la línea ergonómica de alta calidad que se fabrica actualmente. Con sus secciones de acero huecas y la geometría de su mordaza especialmente templada con gran robustez, estas llaves de Bahco son líderes en su campo. Queda demostrado de este modo, que la patente de Johan Petter Johansson del 17 de agosto de 1888 aún no tiene competencia.



02



01



RCIAS

- 01** Todas las llaves para caños Bahco están fabricadas en acero especial de alta aleación y reciben un tratamiento anti-oxidación.
- 02** Patente de la original «mano de hierro» junto a su plano de diseño.
- 03** Un obrero maniobrando una llave para caños Bahco.

BAHCO ERGO

La ergonomía es la ciencia que optimiza la interacción entre los seres humanos y el medio ambiente de acuerdo al principio de «adaptar el trabajo a la persona». En el diseño de herramientas, métodos y lugares de trabajo es necesario tener en cuenta las condiciones naturales de cada individuo y también sus limitaciones. Estos son dos factores cruciales al momento de desarrollar un producto Ergo. La línea ergonómica está diseñada para que se ajuste a la mano, se minimice la fuerza necesaria para el agarre y permitir, a su vez, que los músculos se relajen periódicamente. Este diseño hace que se reduzca el riesgo de producirse fatiga muscular. Esto es el resultado de un proceso de once pasos, el cual incorpora una serie de observaciones y opiniones de los usuarios de disciplinas, como por ejemplo, la opinión médica.

El mango es un elemento esencial y está preparado para reducir las vibraciones que pueden pasar a la mano y al brazo. Por otro lado, los mecanismos de ajuste y cierre del sistema ERGO deben ser seguros y fáciles de usar para reducir el riesgo de accidentes y evitar posiciones inadecuadas de la mano.



Reddot Award: Con un historial de más de 50 años, el Premio Red Dot al diseño de producto es una de las competiciones internacionales más reconocidas.



iF Award: Establecido en 1953, el premio al diseño de producto iF es uno de los premios más importantes al diseño innovador.



Japanese Good Design Award: Desde 1957, el «Good Design Award», se ha otorgado a los diseños más destacados.



Goed Industrieel Ontwerp: El Goed Industrial Design Award, más conocido como GIO es un premio holandés en el cual se valoran la funcionalidad, la originalidad, el respeto, la innovación y la facilidad de uso.



Swedish Design Award: Design S es el premio al diseño más destacado de Suecia. Distingue soluciones creativas e innovadoras en productos y entornos.



IDEA: El Industrial Design Excellence Awards (IDEA) es el premio de la asociación más antigua y más grande del mundo otorgado al diseño de producto, diseño industrial, de factores humanos, ergonomía, investigación de diseños, gestión de diseño, diseño universal y campos relacionados con el diseño.



Excellent Swedish Design Awards: El Svensk Form/Swedish Society of Crafts and Designs reconoce los mejores diseños suecos.



02



03



04



05

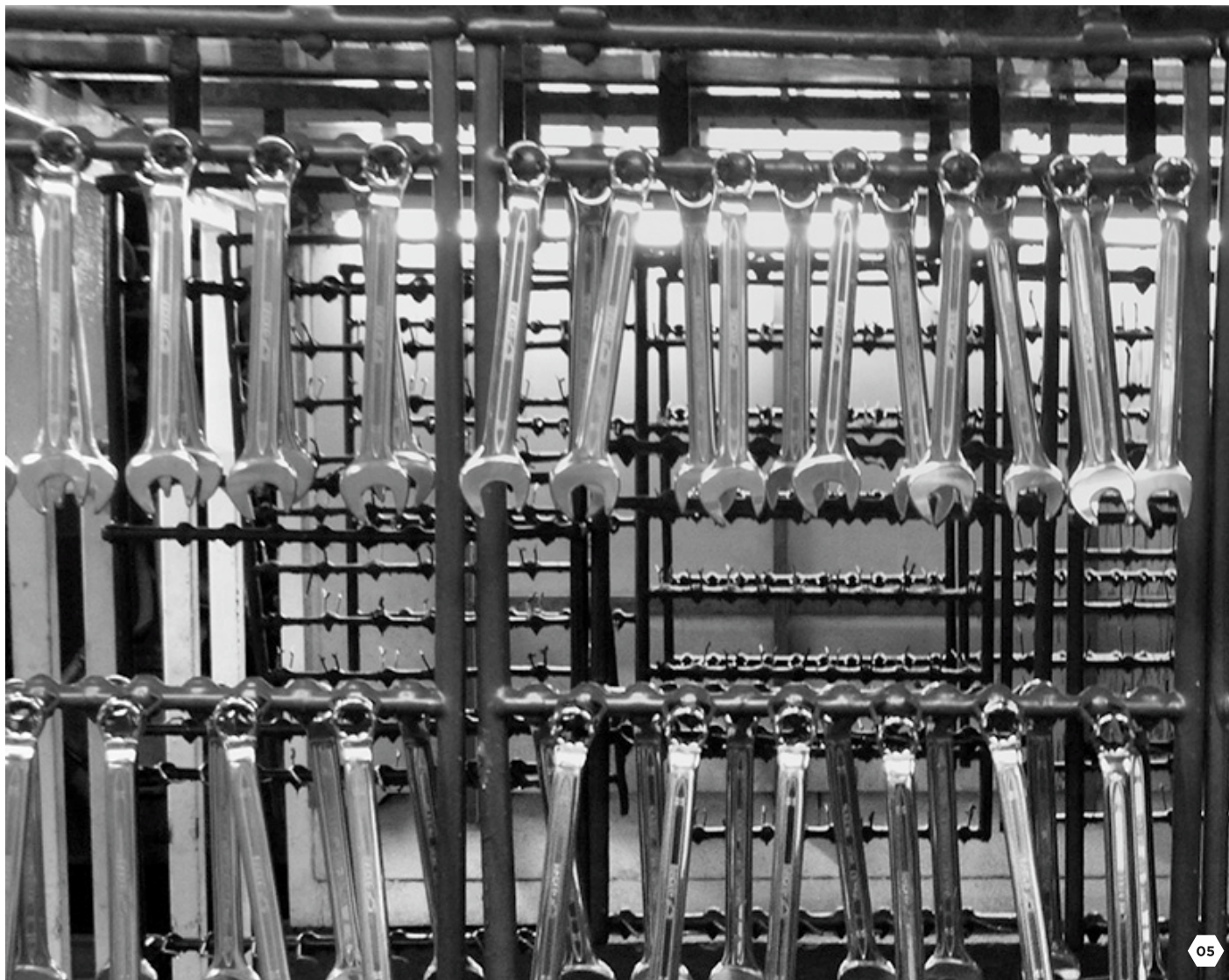
RCIAS

- 01** Premios. Muchos productos de la línea ergo han obtenido los más importantes premios alrededor del mundo.
- 02** Los filos de los alicates Ergo de corte progresivo han sido diseñados tanto para cortar materiales duros cerca del perno central, como para cortar materiales blandos cerca de la punta
- 03** El mango de llave para caños Ergo posee dos componentes de TPE (elastómeo termoplástico) para un agarre ideal.
- 04** Los criques Ergo con mangos bicomponentes en los accesorios Bahco brindan al usuario una mejor performance.
- 05** Llave ajustable Serie 90 diseñada según los procesos científicos ERGO TM.

PROCESOS DE FABRICACIÓN: **LLAVE FIJA**

- 01 La materia prima es ingresada a la planta por un operario para realizar el posterior corte.
- 02 Se produce el forjado calentando el material a 1200°C aprox. para deformarlo en caliente y realizar el estampado en tres pases.
- 03 Se deja enfriar el material para sacar las rebabas que quedan.
- 04 Se pasa a normalizar el acero a una temperatura de 850°C en proceso continuo.
- 05 A la pieza normalizada se la pasa por la granalla para su limpieza superficial y sacar las deformaciones existentes.
- 06 Por medio del acuñado, se endereza, se calibran las dimensiones de las caras y el cuerpo de la pieza.
- 07 Proceso de mecanizado: incluye pulidos, brochados y grabado de la marca Bahco.
- 08 Antes de que la pieza vaya del mecanizado al tratamiento térmico, debe ser aprobada por el Departamento de Control de Calidad.
- 09 El temple y revenido le dan a la herramienta la dureza y tenacidad necesaria para el uso posterior.
- 10 En el ensayo de torque, el Departamento de Control de Calidad toma muestras para realizar el ensayo de prueba que tiene estipulado cada herramienta.
- 11 El tratamiento de galvanoplastia es un proceso electrolítico que incorpora a la herramienta níquel y cromo para la resistencia anticorrosiva y mejorar el aspecto visual.
- 12 Se realiza un muestreo visual para la verificación de manchas o marcas de escoria.
- 13 La pieza terminada y aprobada se introduce en el depósito para ser empacada y despachada a los clientes.





RCIAS

- 01** Materia Prima:
Operario de la empresa seleccionando la materia prima que será utilizada en la realización de llaves fijas. Ca. 1990.
- 02** Estampado: Operario de la empresa durante el forjado de una llave fija. Ca. 1990.
- 03** Temple y revenido: Vista de la maquinaria utilizada para la realización del proceso de temple y revenido. Ca. 2000.
- 04** Llaves fijas terminadas, antes de ser enviadas al depósito para ser despachadas a los clientes. Ca. 2010.
- 05** Tratamiento de galvanoplastia:
Vista de llaves fijas durante el tratamiento de galvanoplastia. Ca. 2010.

05

BAHCO Y LA COMUNIDAD



Desde hace más de 50 años, Bahco tiene un estrecho vínculo con la sociedad. Los caminos han sido diversos: pasantías para estudiantes universitarios para la adquisición de experiencia en el campo laboral; donaciones de herramientas a escuelas técnicas, facultades de ingeniería y otras instituciones de todo el país; como así también visitas guiadas a ferreteros y distribuidores.

A lo largo de estos años, la empresa también bregó por la continua formación de sus obreros; promocionando viajes de intercambio a fábricas de Europa, el manejo de idiomas, o la capacitación en seguridad e higiene. A través de estas políticas, Bahco logra un correlato eficiente y satisfactorio entre su actividad comercial y su función como eslabón social.

01



02

RCIAS

- 01** Tomás Álvarez, gerente de Planta de Bahco, firma documento con autoridades de la institución Dante Alighieri, 2002.
- 02** Donación de herramientas Bahco a institución educativa a cargo del Gerente de Planta Tomás Álvarez. Año 1998



AÑOS 90

Sandvik Bahco asumiendo el compromiso de colaborar con la formación técnica de los alumnos de Santa Fe y el país.

PASANTES

Por un convenio firmado entre la Empresa y la Universidad Tecnológica Nacional (Regional Santa Fe), que diéramos a conocer en el Nº 4 de «Noticias Sandvik-Bahco», se encuentran realizando pasantías en nuestra planta siete estudiantes de Ingeniería Mecánica.

Nada mejor que ellos mismos se presenten y nos cuenten dónde están y qué hacen.



«Los primeros pasantes que comenzamos las actividades el 20/ago/97 somos: Esteban Martínez y Marcelo Mendoza (Fabrica 1); unos días después, el 25/ago, se incorporó Santiago Zipellian (Fabrica 4) y Mario Lorenzini (Fabrica 3).

El 15/dic/97 ingresó Guillermo Ruatta (Metrología). Luego, el 18/jul/98 se agregó Javier Szokala (Fabrica 3) y por último el 8/ago/98, Rodrigo Leurno (Seguridad e Higiene en el Trabajo).

Todos somos alumnos de la carrera Ingeniería Mecánica de la Universidad Tecnológica Nacional - Facultad Regional Santa Fe y aprovechamos la oportunidad que nos ofreció SANDVIK BAHCO para adquirir experiencia práctica en nuestra futura profesión.

De a poco nos fuimos insertando en la vida de esta fábrica, cada uno en una tarea específica. Aprendimos muchas cosas, principalmente en la práctica y tratamos de aportar lo mejor de nosotros mismos.

Esteban: En el departamento de logística, realizo un seguimiento de la producción de forja, elaborando informes de volumen y horas producidas. También vuelco los datos de la producción al sistema de información de la planta, por lo que manejo el sistema en gran parte. Así mismo, las tareas administrativas de archivo y control de materia prima.

Para el departamento de mantenimiento realicé un relevamiento de máquinas y la confección de fichas de especificaciones de máquinas. Participo además, de un grupo denominado «Aseguramiento en Cardades», el cual tiene como objetivo el control y la contabilización de la producción.

Marcelo: Las tareas que realicé en la oficina de ingeniería de fábrica 1 son: parte de administración en desdoblamiento de productos, protocolo de inspección de producto semielaborado y terminado, además hago relevamientos, medición, modificación de planos, asistido por CAD, de los herramientas necesarios para la producción (estampas de forjar, de reba-bar, de acoular, etc.) conjuntamente con el estudio y desarrollo de nuevos artículos.

Santiago: Trabajo en fábrica 4, colaborando con el responsable de Ingeniería del sector y formando parte de un gran equipo de trabajo conjuntamente con el jefe de fábrica, y con los responsables de ingeniería, logística, compras y el resto del personal de la fábrica. Entre las tareas más destacadas que realicé durante mi permanencia en la empresa, puedo mencionar las siguientes: trabajo en la elaboración de instrucciones de proceso, cronogramas de mantenimiento preventivo, toda la documentación necesaria para cumplir con lo requerido para la certificación de las normas ISO 9001, también diseñé el sistema de estandarización de algunos equipos.

Realicé estudios de productividad del sector. También trabajé en el desarrollo y proyecto de instalación definitiva de una planta de pulido por vibración. También pertenezco a un grupo de aseguramiento de cantidades que tiene como finalidad controlar la producción en proceso.





RCIAS

- 01** Nota sobre pasantías en Bahco de alumnos de Ingeniería Mecánica de la UTN. Noticias Sandvik Bahco N°7, 1998.
- 02** 2001, inauguración de la planta de pulido final de efluentes a través de humedal, utilizando especies autóctonas. De esta manera, la empresa minimiza el impacto ambiental en la comunidad.

**SANDVIK-BAHCO
ARGENTINA S.A.**



01

En 1991 Sandvik adquiere el paquete mayoritario de Bahco en todo el mundo y a partir de 1993 forma Sandvik-Bahco Argentina S. A. Los principales cambios que aporta Sandvik se vieron reflejados en el aspecto logístico. Se buscó una integración global con el resto de las plantas fabriles que la empresa ya tenía alrededor del mundo y se realizaron importantes inversiones para incrementar la productividad y reducir los «lead times» tiempos de maduración en fabricación. Adicionalmente se adoptó un nuevo concepto o sistema de distribución para mejorar la disponibilidad de producto y su entrega a los clientes, pero también apuntó a profundizar el desarrollo personal y profesional de los empleados. De esta manera, muchos obreros recibieron capacitación en distintas fábricas del mundo.



02



RCIAS

- 01** Panel de llaves para caño, que muestran el nuevo nombre que adquirió la empresa en el año 1993.
- 02** Interior del catálogo de SandvikBahco Argentina (fragmento).
- 03** Interior del catálogo de SandvikBahco Argentina, Año 1994.

PUBLICIDADES:
SANDVIK
BAHCO



01



02



SANDVIK Bahco

Manija de cricue 815 - encastre 1/2"

La nueva manija de cricue 815 se destaca por un accionamiento suave y seguro al que añade importantes ventajas técnicas respecto de modelos anteriores:

- Al igual que en una caja de velocidades, sus engranajes son tallados por sistema FELLOWS y se mecanizan mediante fresadoras CNC que les otorgan diámetros internos normalizados de máxima precisión.
- A diferencia del modelo 715, el engranaje mayor tiene 32 dientes, en lugar de 24 y avanza 11° por diente en lugar de 15°.
- Por su diseño permite operar en espacios reducidos y además cambiar fácilmente la posición de la palanca selectora.
- Ofrece menor desgaste en zonas de trabajo.
- El confortable mango, de diseño ergonómico, está producido en acetato de celulosa verde transparente. Posee alta resistencia a los impactos y es inalterable ante la mayoría de los compuestos químicos orgánicos e inorgánicos.

Art.	Dimensiones en mm.			Peso g.
	A	B	C	
815	272	43	28	560

03



SANDVIK Bahco novedades

Llave ajustable reversible

- Esta llave ajustable puede convertirse simple y rápidamente en una llave para caños.
- Su quijada reversible móvil posee dos escalas.
- Puede aplicarse a uniones de cañerías de 5 a 35 mm. de diámetro exterior.
- Como llave ajustable, permite tomar pernos y tuercas de hasta 33 mm.
- Como llave para caños ajusta fácilmente pernos y tuercas deformadas.

04

RCIAS

- 01 Tapa del catalogo de Sandvik Bahco Argentina S. A., Año 1994.
- 02 Noticias Sandvik-Bahco Informativo interno, Año 1998.
- 03 Folleto Novedades de Sandvik Bahco, en el que se ilustraba la nueva manija de cricue 815 con encastre 1/2. Años 90.
- 04 Folleto Novedades de Sandvik Bahco. Presentación de la llave ajustable reversible, Años 90.

BAHCO, SINÓNIMO DE CALIDAD

Las plantas fabriles de Bahco y sus procedimientos de elaboración están certificadas por normas ISO 9001 e ISO 14001, lo que garantiza la utilización de métodos de fabricación estandarizados a nivel internacional. De esta manera, se logra combinar materiales que no agreden al medio ambiente, con un diseño funcional y equilibrado que lleva a la obtención de herramientas reconocidas mundialmente por su calidad, seguridad de operación y ergonomía. Hay que destacar también que la planta situada en el predio industrial de Santo Tomé, adhiere a la normativa OH-SAS 18000 de seguridad e higiene laboral.

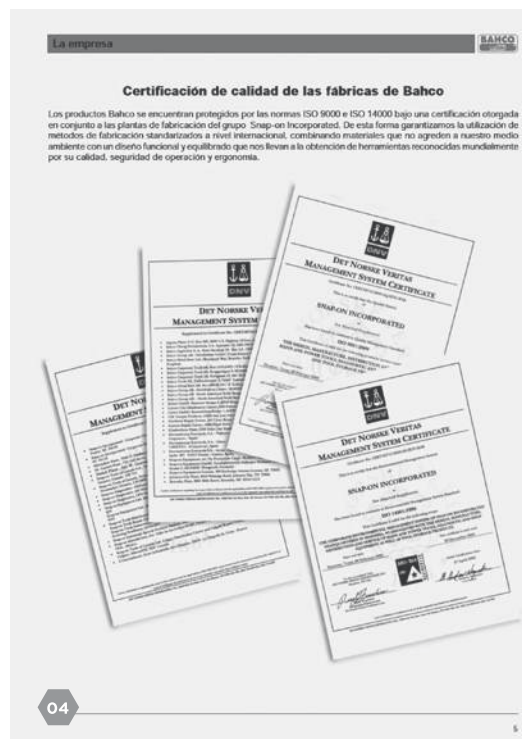


01



02





RCIAS

- 01** 1996. Tomás Álvarez, Gerente de las plantas de Santa Fe y Santo Tomé, junto a Michael Hermansson, Director General de Sandvik Bahco Argentina S.A. Presentan la certificación ISO 9001.
- 02** Catálogo Snap-on del año 2005. En la contratapa se exhiben certificados y características de las normas ISO y OHSAS a las que adhiere Bahco.
- 03** Tapa del catálogo Bahco del año 1993.
- 04** Portada e Interior del catálogo Bahco Argentina del año 2008.

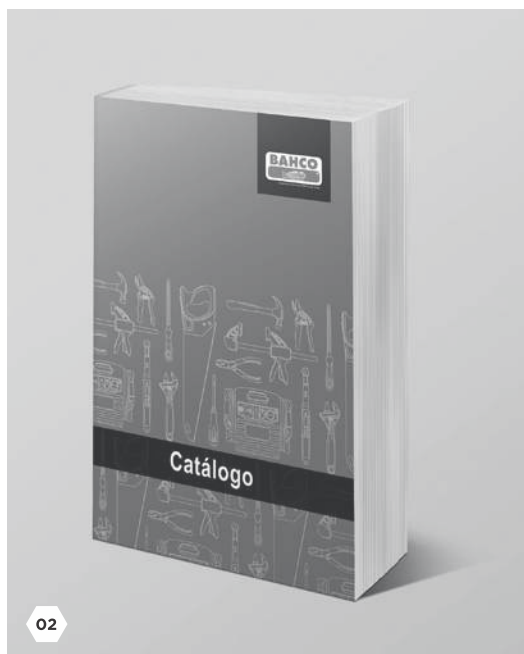
SNA Europe

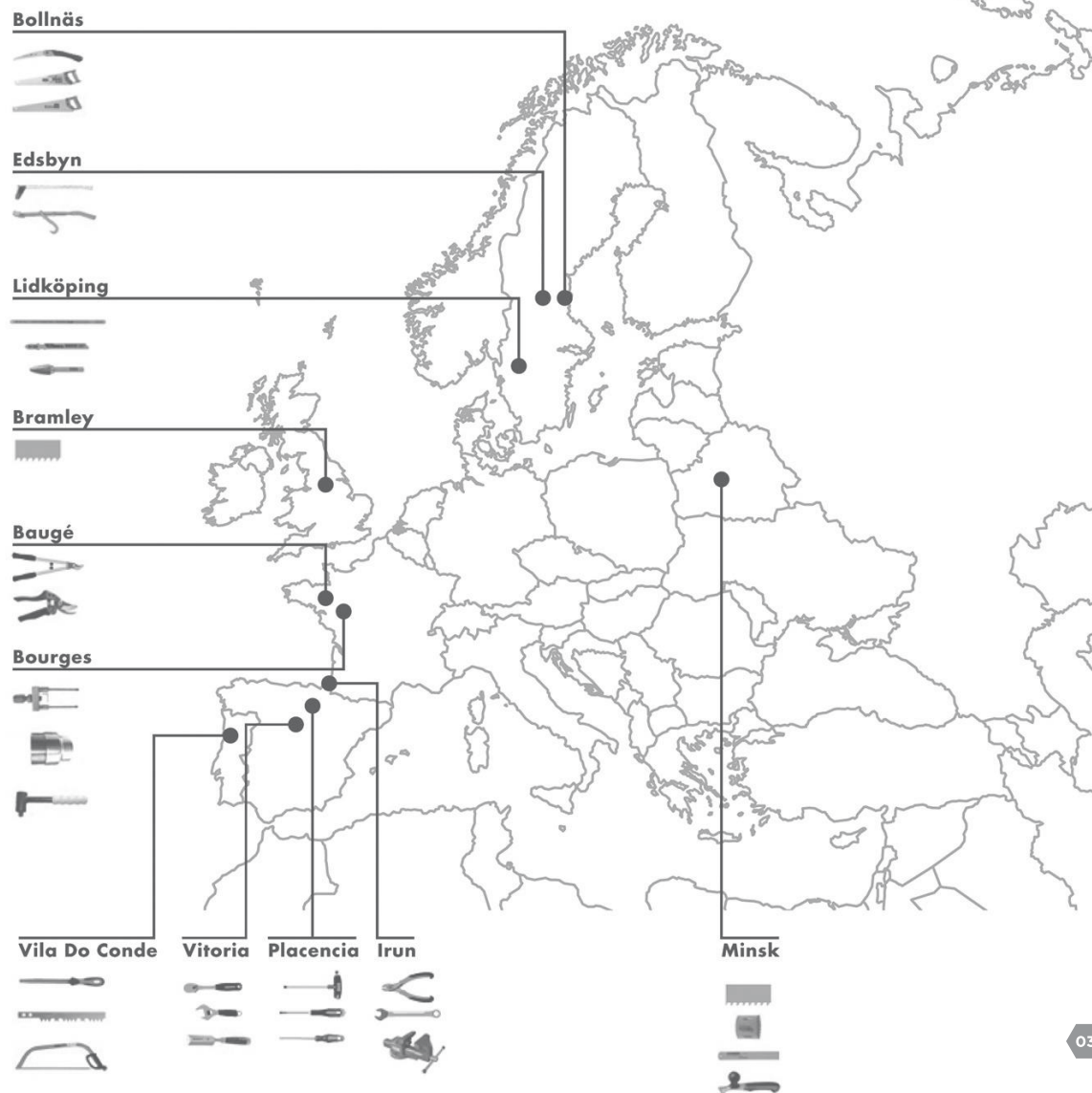
01

En 1999, la división Saws and Tools de Sandvik es adquirida por el grupo americano Snap-on y la nueva compañía adopta el nombre Bahco Group AB. En el 2005, las más importantes marcas Europeas, se unen en una nueva organización del Grupo Snap-on, tomando el nombre SNA Europe.

La marca Bahco pertenece a la familia de marcas comprendidas en SNA Europe que diseña, produce y comercializa herramientas manuales de excelente calidad y rendimiento en todo el mundo. Desde la invención de la llave ajustable en 1882, Bahco ha trabajado para estar a la vanguardia en las áreas de diseño de herramientas para uso industrial, desarrollo tecnológico, producción logística y distribución, comercialización y servicio al usuario.

Gracias a esta constante búsqueda de excelencia en sus productos, la capacitación de los colaboradores y el trabajo en equipo, es que la empresa logra que los productos sean reconocidos en todo el mundo.





RCIAS

- 01 Logotipo de SNA Europe.
- 02 Tapa del catálogo publicado por Bahco, 2012.
- 03 Mapa que muestra las diferentes fábricas de SNA Europe en el mundo y los productos que cada una de ellas elabora.

IMAGINE HOW YOU WILL RECEIVE HAND TOOLS IN 100 YEARS. WE ARE.

SNA Europe
THE CRAFT OF PARTNERSHIP

01



02

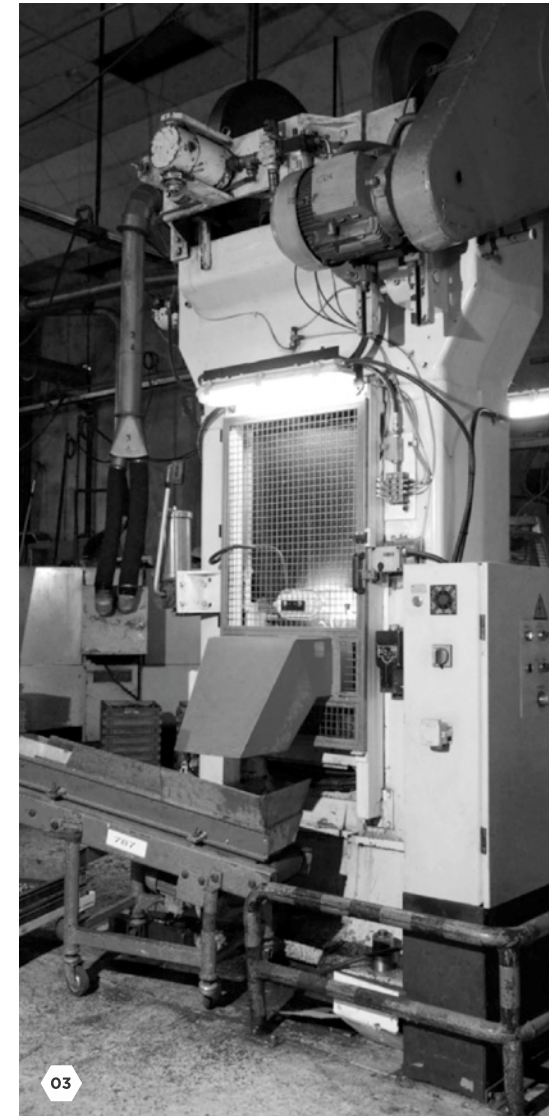


RCIAS

- 01** Publicidad en web de SNA Europe.
- 02** Presencia de Bahco en las redes sociales.

PRODUCCIÓN INTEGRAL EN PLANTA SANTO TOMÉ

- Investigación y desarrollo
- Diseño y fabricación de utillajes
- Análisis metalográficos
- Corte de materias primas
- Forjas de precisión
- Rebabados
- Normalizados
- Granallados
- Mecanizados
- Pulidos
- Rectificados
- Pulidos superficiales
- Tratamientos térmicos
- Galvanoplastia
- Inyección de materiales plásticos
- Cuidado al medio ambiente
- Controles de calidad





RCIAS

- 01 Fabricación propia de utilidades.
- 02 Mecanizados.
- 03 Acuñado.
- 04 Forja.
- 05 Tratamiento térmico.
- 06 Acuñado por timbrado.
- 07 Pulido.





01



RCIAS

- 01 Fabricación: células de bocallaves, pinzas y alicates.
- 02 Llaves para caños.
- 03 Ídem.
- 04 Tratamiento de efluentes.



COOL TOOLS





RCIAS

- 01 Publicidad Bahco Cool Tools que muestra la carrera del TC 2000 en el circuito callejero Ciudad de Santa Fe. Año 2010.
- 02 Publicidad Bahco Cool Tools que muestra el Yacht Club Santa Fe, situado en la margen este de la Laguna Setúbal. Año 2010.



JUNTO A BAHCO

QUIENES HAN CONTRIBUIDO
A CONSTRUIR UNA GRAN MARCA



I. Clientes & distribuidores

ABC S.A. (ACCESORIOS BLEICHER CÓRDOBA)

Córdoba

ABC S.A. fue fundada en el año 1965 en la ciudad de Córdoba por German Bleicher, en sociedad con Mann y Hummel de Alemania, fabricantes en la Argentina de los filtros Tidem, cuya distribución, la nueva firma asumirá para el centro y norte del país.

Con el correr de los años otras líneas de productos se fueron agregando, y en el año 1971, Manuel Zima pasó a formar parte de la sociedad, que continuó creciendo y desarrollando su actividad en el sector autopartista.

1982 marca un hito importante en la historia de la empresa, porque con la incorporación de la marca Bahco hace su ingreso en el rubro ferretería. Desde ese momento, la empresa alternó su actividad comercial entre el sector autopartista y el sector ferretero. Desde hace algunos años, se integró también a la sociedad Adolfo Jarab, quien ejerció durante muchos años la Gerencia General de la empresa, y ahora se desempeña como director de la misma.

En la actualidad, su casa central está ubicada en la ciudad de Córdoba capital y cuenta con 1300 m2 de oficinas y salón de exhibición, además de 4200 m2 de depósito para recepción, almacenamiento y preparación de pedidos.



Cuenta además con tres sucursales: una en San Miguel de Tucumán que funciona desde el año 1973, contando con 400 m2 de oficinas, salón de exhibición y 2800 m2 de depósito. Otra en Rosario, desde el año 1990 con 800 m2 de oficinas, salón de exhibición y 3000 m2 de depósito. Y, la última en fundarse en el año 2005, fue la sucursal de Mendoza, que cuenta con 200 m2 de oficinas y salón de exhibición y 1200 m2 de depósito.

La empresa cuenta con 183 empleados, de los cuales 92 se desempeñan en áreas vinculadas a ventas, 43 pertenecen a la administración y 48 de áreas de expedición.

En lo que respecta a su zona de influencia comercial, abarca el centro del país, como así también la zona de Cuyo, Noroeste Argentino y Litoral, sus sucursales están estratégicamente ubicadas para atender las diferentes regiones. ABC S.A., es distribuidor mayorista de autopartes y ferretería y cuenta con marcas de primera línea altamente reconocidas por su calidad. Esto los impulsa hoy a preservar la empresa con crecimiento y rentabilidad, brindando un servicio de alto nivel y calidad.

Desde el año 2003, la empresa cuenta con certificación de normas de calidad ISO 9001 aplicadas a todos sus procesos, logrando con esto un nivel de orden y profesionalismo que se ve reflejado en la atención al cliente.

Mediante distintos canales de comunicación se actualiza constantemente para lograr que sus clientes estén constantemente informados.

Con una dirección joven a cargo de la Sra. Claudia Santillán y con todos los colaboradores que integran ABC, la empresa continúa en la senda de crecimiento al resguardo de la trayectoria que la respalda, el legado de sus fundadores y de cada una de las personas que aportan sus conocimientos haciendo de ésta, una gran familia, una empresa sólida que perdura en el tiempo y sigue proyectándose gracias al aporte de sus proveedores.

ARMERÍA LAS COLONIAS

Santa Fe

La historia de Armería Las Colonias inicia en el año 1910 en la ciudad de Santa Fe, cuando en el inmueble de calle Tucumán 2688 como comienza a funcionar como «Alma - cén y Armería», su propietario y fundador el Sr. Estramiana, vende el negocio antes de su regreso a España a Esteban Noriega y Jesús Fernández, quienes formaron una sociedad anónima y si bien la sociedad se disolvió en 1917, el señor Jesús Fernández continuó con el comercio hasta su muerte. Con el tiempo José María Fernández, hermano de Jesús, heredó el negocio junto a su joven hijo de sólo 14 años, el Sr. Antonio Fernández, quien trabajó en la Armería hasta su muerte a las 83 años de edad. Desde 1949 a 1966 la firma funcionó bajo la denominación «José M. Fernández e Hijo». En este último año se concreta la nueva sociedad como «Armería Las Colonias S.A.» dicho nombre se origina en la actividad de comercialización y venta de productos a las distintas localidades «Colonias» ubicadas alrededor de la ciudad de Santa Fe. Armería Las Colonias se trasladó años después al edificio de calle Tucumán 2955, y desde diciembre de 2001 a estos días, funciona en el norte de la ciudad, en un amplio y moderno edificio en calle Estanislao Zeballos 3708. En la actualidad la empresa cuenta con un importante equipo de 14 vendedores en

todo el país y 34 empleados en distintas áreas al servicio de sus clientes, como así también depósitos en Córdoba capital y Resistencia, Chaco.

El equipo directivo de la misma está compuesto por el Sr. José María Lo Vuolo en carácter de Presidente, el Sr. Diego Fernández de Vice-Presidente y la Sra. Stella Maris de Micheri como Directora de la firma.

Se puede decir que desde siempre, Armería Las Colonias contó con la fortuna de distribuir la marca «Bahco» desde los inicios de la Fábrica cuando estaba situada en calle Facundo Zuviría al 5100, hasta la actualidad.



ÁNGEL M. BEBER S.A.

Buenos Aires

La historia de Beber comienza en 1953, cuando el señor Ángel Beber inaugura un taller mecánico en San Martín, Provincia de Buenos Aires. Tiempo después en 1966 la joven empresa inicia la comercialización de repuestos automotores.

En 1973 emprende la comercialización de herramientas, logrando obtener en 1976 la representación de herramientas Bahco, que desde entonces es el producto de mayor venta de la firma.

El objetivo de Beber es el de promover el uso de las herramientas en todos los mercados, asesorando a sus clientes de acuerdo a sus necesidades

En la actualidad 30 personas trabajan diariamente en la empresa, llevando con orgullo a sus clientes los productos Bahco. Beber agradece a Bahco a través de los Sres. Jorge Rodríguez y Carlos Muño quienes acompañaron siempre favorablemente el desarrollo de la empresa.



ITURRIA S.A.

Mar del Plata

Iturria S.A. nació en diciembre de 1991 en la ciudad de Mar del Plata, fundada por el Sr. Héctor Iturria. Desde sus comienzos se abocó a brindar servicios de distribución a primeras marcas en los rubros de autopartes, ferretería e inyección diesel. En el año 2002 incorporó a su portafolio de marcas de ferretería a Bahco, que se posicionaba como una de las marcas más representativas del rubro.

En 2005 concretó la apertura de una nueva sucursal en Bahía Blanca, con más de 1800 m², y en 2006 la empresa se instala en Capital Federal, con un depósito de 800 m².

En el año 2008 inaugura su nueva casa central en Mar del Plata con 2400 m² de superficie y en 2012 concreta una ampliación en la sucursal de Bahía Blanca mejorando la operatoria logística, clave en el abastecimiento del corredor patagónico. También en 2012 asume el rediseño de la identidad de la empresa, actualizando su imagen para el mercado.

En el año 2013 abre un nuevo local en Capital Federal de 600 m², que se transforma en el cuarto centro de distribución, orientado exclusivamente a especialistas de inyección diesel. También en 2013, innovamos presentando una nueva plataforma web interactiva.



Con su experiencia de más de 20 años, Iturria S.A. apunta a la mejora continua de todos los procesos que forman parte del servicio, intentando agregar cada día un mayor valor a nuestro trabajo. En la actualidad llega a más de 340 localidades, en Buenos Aires, La Pampa, Río Negro, Neuquén, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Atendemos a más de 4.000 cuentas activas, por medio de representantes exclusivos. La venta se realiza únicamente a minoristas con venta al público, preservando la relación con nuestros clientes y respetando la cadena comercial. Con un equipo de más de 160 personas abocadas a brindar un servicio continuo, basado en la calidez de sus valores, apuntando a una gestión de excelencia que intenta desde una propuesta cada día más integral, satisfacer los requerimientos y necesidades de sus clientes.

Considerando su misión primordial la distribución profesional de productos de primeras marcas en el canal minorista de autopartes y ferretería, desde la comunicación, el asesoramiento, la respuesta ágil y la búsqueda permanente de la mejora en el servicio, con el objetivo central de ofrecer a sus clientes una amplia oferta, generando negocios y relaciones redituables para todos los participantes de la cadena comercial.

La visión de Iturria S.A., es un mercado cada día más exigente, diversificado y competitivo, en el cual aspira a posicionarse como principal distribuidor de productos de primeras marcas, consolidando un servicio diferencial, con el firme propósito de maximizar, desde el valor agregado de las ventajas competitivas, un negocio rentable que convierta a todos sus clientes en socios estratégicos fundamentales del crecimiento conjunto.

Es propicia la oportunidad para saludar a Bahco por sus 50 años, y esperar continuar este camino juntos por mucho tiempo más, fortaleciendo la relación entre empresas, los lazos comerciales y estratégicos que permiten pensar en nuevos objetivos y desafíos.

MEYER

Mar del Plata

Meyer comienza a funcionar en calle Catamarca 3228, de la ciudad de Mar del Plata en 1962, a partir de la sociedad de los señores Miguel Lofiego, Alberto Granata y Roberto Meyer.

En 1965 accede a la distribución de los productos Bahco convirtiéndose en uno de los pioneros de la distribución de herramientas en el sudeste de la provincia de Buenos Aires y toda la Patagonia. Años después en 1966 se funda Meyer y Cía., en la ciudad de Bahía Blanca para dar una mejor atención a sus clientes.

En 1973 se inaugura el edificio de calle Luro 4928 en Mar del Plata, en cuyo salón de ventas en un vidrio que da al depósito, todavía se puede observar un antiguo vikingo, imagen de Bahco de esa época pintado por un conocido filetero de Mar del Plata. Esta distinción obedeció a su carácter de único distribuidor en el interior de la marca Bahco. En 1977 se construye y comienza a funcionar el depósito de calle Almirante Brown 1044. Finalmente en el año 2006 se inaugura el edificio de calle J.J. Lastra de la ciudad de Neuquén.

Desde 1979 ingresa a la sociedad el Sr Emilio Pettarín y en la actualidad son sus propietarios: el Señor Emilio Petta

rín, la señora Graciela Granata, los señores Kurt Meyer y Raul Reviglio.

Hoy día Meyer S.A., se desempeña en la distribución de productos a través de un equipo de 18 viajantes, con tres camionetas de reparto permanente, un jefe de ventas, 18 empleados en depósito y atención telefónica, 3 encargados de compras y 16 empleados administrativos.

La empresa tiene por clientes a ferreterías, cooperativas agrarias, casas de repuestos, talleres mecánicos, transporte en general y diversas industrias. Continúa trabajando de cara al futuro acompañando a la firma Bahco, líder en la fabricación de herramientas.



NORTCUYO TOOLS S.A.

Mendoza

Nortcuyo Tools S.A. es una empresa familiar fundada por el Sr. Paolo Caimi en 1982. Inicia sus actividades como distribuidor e importador de Abrasivos Norton, con cobertura regional en las provincias de Mendoza, San Juan, San Luis, La Rioja y Catamarca. Tiempo más tarde la empresa incorporó un gran número de artículos en la gama de las herramientas tales como eléctricas, manuales, de corte, además de artículos de seguridad industrial, bulonería mayorista y soldadura.

Nortcuyo Tools S.A. comienza la distribución de Bahco en 1992 y continúa hasta la actualidad, comercializando todas sus familias de productos, principalmente en el segmento de herramientas de poda y agricultura para la región de Cuyo.

La empresa cuenta con un staff estable de 28 personas entre equipos de venta, administración y logística, que trabaja diariamente para brindar la mejor atención a nuestros clientes. La dirección de la empresa está a cargo del Señor Mauricio Caimi.



PAPIERTTEI

Mar del Plata

Papierttei es una empresa fundada en 1952 por el señor Rodolfo Piermattei en la ciudad de Mar del Plata. Si bien inicia sus actividades como un local minorista de autopartes eléctricas con el correr del tiempo en 1969 consigue armar su primera red de distribución a nivel regional. En 1982 logra la distribución de los productos Bahco, lo que marca su consolidación en el mercado de herramientas.

Actualmente Papierttei cuenta con 4 importantes centros de distribución: Mar del Plata, Bahía Blanca, Buenos Aires y Rosario. Desde allí, provee a 17 provincias y más de 530 localidades en todo el país. Además emplea a más de 170 personas en sus 4 unidades de negocios, y tiene una capacidad de entrega de casi 1000 pedidos diarios, de productos que parten con trazabilidad bajo un sistema de código de barras WMS.

Con más de 60 años de vida en la distribución de herramientas y autopartes en todo el país, Papierttei se mantiene vigente y en constante desarrollo.



PESCI, ROSSI Y CÍA S.A.

9 de Julio

Pesci, Rossi y Cía. S.A., inicia sus actividades un 2 de enero de 1942, en un local ubicado en Avenida Mitre, esquina Santa Fe, en un edificio que remonta su historia a la fundación de 9 de Julio. Iniciando como taller de gomería, expendio de combustible marca Texaco, lavadero y accesorios, la firma toma el nombre de «Gomería Mayo». En pocos años se incorpora el Sr. Umberto Rossi, como experimentado conocedor del neumático y artesano, por entonces sólo existían el martillo y palancas de desarme para realizar este tipo de oficio. Con visión de futuro se armó un taller de vulcanización con calderas de vapor y diversos moldes de todos los tamaños.

La firma continuó creciendo y expandiendo su prestación de servicios al cliente, adquiriendo el predio donde pasó a llamarse Pesci, Rossi y Cía. S.A., con la incorporación de otros operarios, los señores Ubaldo M. Pesci, Rogelio W. Soggetti y demás personal que fueron nutriendo a la empresa a través de los años.

En 1955 la firma adquiere un predio sobre Ruta Nacional N° 5 y la actual ruta provincial N° 65. Allí se emplazó una futura estación de servicio con marca Shell, se instaló una usina propia y se edificaron casi 300 metros cubiertos con

dos casas para encargados y salón de ventas, sin embargo todo aquello fue un hermoso sueño, ya que en el año 1963 la propiedad fue expropiada para la construcción de una rotonda para el cruce de ambas rutas, tiempo después en el lugar se construyó el actual puente.

A pesar de estas dificultades la empresa siguió ampliando la edificación de su local de ventas adquiriendo las propiedades lindantes, y en 1973 se concretó el sueño de un salón de ventas modelo en el servicio de gomería y alineación de la más alta tecnología del momento. En aquellos años la empresa contaba con la representación oficial y concesionario de la marca líder en neumáticos Firestone, lo cual representó un gran crecimiento para la empresa, además el Sr. Pesci conoció en aquellos tiempos a la firma Ventor S.A., quienes comercializaban herramientas Bahco, al tiempo Pesci, Rossi Y Cia S.A., conseguirá pasar a ser distribuidor de esta marca, la cual continúa acompañando su desarrollo y prestación de servicios por mas de 40 años. En la actualidad la firma cuenta con un gerente socio la Sra. Hilda Rossi, y los socios Sr. Oscar Rosso, Rogelio W. Soggetti y Oscar Soto. Además cuenta con un personal de 4 empleados de planta y 2 viajantes que realizan tareas de venta y comercialización en la zona que abarca centro-oeste de la provincia de Buenos Aires, el sur de la provincia de Santa Fe, el sur de la provincia de Córdoba, y parte de la provincia de la Pampa.



PROTEC ASOCIADOS

Ramos Mejía

Desde hace 36 años presente en el rubro de las herramientas Protec, es una empresa fundada en 1977, por los Sres. Antonio Santarsiere, Carlos Condal y Alejandro Sodo.

Su nombre responde a la idea que inició la empresa: Proyectos Técnicos. Sin embargo con el correr de los años, superando la idea inicial, Protec reorientó sus actividades hacia la comercialización de maquinarias y herramientas para las principales industrias argentinas y del mundo.

Desde el año 2003 además de la comercialización, ha desarrollado un proyecto industrial, y hoy es uno de los mayores fabricantes de máquinas de soldar por transformador del país, con la comercialización de su propia marca Dogo.

La empresa cuenta con 5.000 m2 de depósito y 28 vendedores presentes en 11 provincias: Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Mendoza, San Luis, San Juan, Chaco, Formosa, Corrientes, Misiones y Entre Ríos.

En 1999 la empresa consigue el privilegio largamente esperado de posicionarse como distribuidor oficial de los productos Bahco en el mercado de las herramientas.

En la actualidad Protec se honra y prestigia por ser uno de los principales protagonistas en la distribución de Bahco en el mercado ferretero y agradece a quienes confían día a día en su trabajo.



ROR MAYORISTAS S.A.

Neuquén

ROR Mayorista S.A. se dedica a la comercialización de herramientas, siendo uno de los distribuidores de ferreterías líderes de la Patagonia, Argentina.

La empresa comienza sus actividades en Abril de 1963, bajo la denominación comercial de «Organización ROR S.H.», sus hacedores fueron los Señores Ramón, Osés y Ruis, quienes por entonces eran viajantes de comercio, con una importante clientela.

Su primer objetivo fue cubrir las necesidades y vacancias del mercado, tales como juguetería, ferretería y bazar.

Por cuestiones de logística se instalan con depósitos y oficinas en Neuquén, en calle Juan B. Justo n° 624. En el año 1964 el Sr. Ruiz se desvincula de la sociedad. Por otro lado, a mediados de este mismo año representantes de fabricantes nacionales abren cuentas corrientes en la empresa. Los primeros fueron Lumilagro S.A. y Modern Plastic S.A., con el transcurrir del tiempo se incorporan Bran Metal, Plavinil Argentina S.A., Marmicoc Argentina S.A., Ferrum S.A. y Capea S.A.

Atendiendo a una operatoria de entrega inmediata de visita mensual, con entregas semanales y con un staff de vendedores exclusivos radicados en Neuquén.

En 1970 abarca la totalidad de la provincia de Río de Negro y en 1975 adquiere la propiedad de 3.600 metros cuadrados en la que se actualmente se encuentra emplazada la empresa y se concentra la totalidad del stock, también

cuenta con *show room*, administración, recepción, depósito, expedición y estacionamiento.

Desde 1976 la empresa pasa a ser una Sociedad Anónima y cambia su razón comercial por ROR Mayorista S.A. Fue en 1979 cuando Bahco Argentina los designa distribuidor de sus productos para la zona de influencia. A partir de allí comenzó a incrementar el rubro ferretería, disminuyendo los demás segmentos comerciales tales como bazar y juguetería.

En Octubre de 1990, cada socio toma su propio rumbo con distintas empresas. ROR Mayorista S.A. queda a cargo del Sr. Salvador Antonio Osés, quien con la colaboración del supervisor de Bahco, el Sr. Jorge Rodríguez, emprenden la tarea de capacitar al equipo de ventas y depósito, organizando la venta mediante viajantes y visita mensual, con la ilusión de crecer y llegar a ser importantes.

ROR Mayorista comercializa en ferreterías, corralones, bulonerías, casas de electricidad y repuestos de automotores, en una zona comercial que abarca la totalidad de los pueblos, localidades y ciudades de su zona de influencia, sin excepción. La empresa se caracterizó por organizar reuniones y demostraciones en utilización de productos con el comercio especializado y bajo el concepto de verdaderos eventos de intercambio, capacitación y camaradería.

Inaugurada la década del '80, llevada por los cambios comerciales que impone la dinámica de la globalización en el país y el mundo ROR Mayorista S.A. decide ampliar la oferta de productos y comenzar a importar entablando relaciones comerciales directamente con fábricas de la Comunidad Europea, Brasil, E.E.U.U., China, y Chile.

En la actualidad integran el directorio además del Sr. Salvador Antonio Osés, María C. Osés, Luis E. Osés y Andrés E. Osés, quienes continúan trabajando hoy y desde siempre con objetivo de brindar el mejor servicio, con un accionar activo, pujante y dinámico, orientado a satisfacer lo mejor posible a sus clientes.





QUIENES HAN CONTRIBUIDO
A CONSTRUIR UNA GRAN MARCA



II. Proveedores

ACEROS BÖHLER UDDEHOLM S.A.

En la década del 60 dos empresas de origen sueco, decidieron instalarse en Argentina a fin de comercializar sus respectivos productos: excelentes herramientas de mano y los mejores aceros para matricería del mundo.

Bahco daba comienzo a su producción en Santa Fe y al mismo tiempo la original Stora Kopparberg, luego Uddeholm, abastecía desde Buenos Aires los mismos aceros que se utilizaban en Suecia. Fue así como ambas fueron creciendo juntas, compartiendo todo tipo de experiencias, pero fundamentalmente trabajando en equipo. Cabe recordar a gratas personas, tanto suecos como criollos, quienes aportaban conocimiento, experiencia e ideas para aportar a un crecimiento continuo y efectivo. Entre los escandinavos podemos citar a los Sres. Jorg Iemberg, Ake Stenborg, Gunulf Bjorman y por supuesto a nuestro querido Sr. Bengt Carlmarker. Y entre los criollos por Santa Fe se destacan los Sres. Rubén Molina, Silvio Testa, Abel Pascualón, a Ricardo Espíndola, Roberto Galván, Tomás Álvarez, Horacio Gauna, Miguel Taboro, Fabián Nessier, Hugo Mártires y Walter Pierini entre otros. Por Uddeholm fueron la Sra. Laura Lucci, Orlando Anselmi, Víctor Piñeiro y los técnicos de Suecia Horst Lindow y Richard Jarvis. Juntos compartieron horas de charlas, discusiones técnicas, proyectos, desarrollos y porque no también alguna boguita, surubí o dorado como cierre de oro de las muchas visitas fructíferas.

Los años pasaron para los originales aceros 2550 (hoy Arne) y 2310 (hoy Sverker 21) utilizados en las matrices de trabajo en frío, el Grane para las estampas y los Rigor y Orvar para las matrices de forja. Y no menos importante fue la llegada al desarrollo de la moderna extrusión en frío con los aceros pulvimetalúrgicos Vanadis 4 y Vanadis 23 y la nueva forja con los recientes grados Dievar, Impax Supreme y Nimax.

Esta modernización llegó de la mano de Snap-on y de Aceros Böhler Uddeholm, ya que la globalización hizo que aparecieran nuevos actores como Fernando Montenegro y Fernando Martínez por Santa Fe y el Ing. Joaquín Quast y Matías Meyer en nuestra nueva planta de Garín.

Aceros Böhler Uddeholm S.A. es la filial argentina del holding Böhler Uddeholm AG (hoy perteneciente al grupo Voestalpine), con sede central en Viena, Austria.

La empresa se encuentra localizada en el Centro Industrial Garín, Provincia de Buenos Aires, a pocos metros del ramal Zárate, de Autopistas del Sol (Ruta R9/R12). El edificio cuenta con oficinas vistosas, un laboratorio de control y análisis de materiales y un amplio depósito con un adecuado stock de aceros y materiales de aporte para soldadura, y máquinas de corte de última generación.

Este 2013 nos encuentra juntos, hombro con hombro, festejando el medio siglo y con el deseo y la intención de seguir así por muchos años más.

ABRASIVOS ARGENTINOS

Abrasivos Argentinos, la empresa productora de abrasivos revestidos más importante de la Argentina, fue fundada en 1944. La marca Doble A, por la cual son reconocidos sus productos, es líder en el mercado local y participa activamente en el exterior, con sucursales propias en Brasil y Uruguay, a lo que suma sus exportaciones a diferentes mercados.

Con el paso del tiempo se expandieron sus actividades al incorporar la fabricación de cintas de enmascarar y adhesivos en general. La empresa se define a sí misma como una fuente confiable de herramientas utilizadas para la preparación y terminación de superficies.

Dentro de este contexto, en 1973, se inicia la relación con Bahco, donde bandas abrasivas hechas por Abrasivos Argentinos reemplazan exitosamente a productos de origen suizo, utilizados para el rebabado de llaves fijas.

Distintas personalidades, recordadas por su experiencia, perseverancia y actitud positiva ante las circunstancias, contribuyeron a enriquecer el accionar de ambas empresas. Tal es el caso de los señores Molina, Pascualón, Gal-

ván, Safón, Rodolfo, y muchos otros de Bahco, que junto a los de Abrasivos Argentinos, señores Alcibar, Marchizotti, Sardin, quienes bajo la incansable tutela de Carlos Schmull, lograron desarrollar las herramientas de lijado específicas que necesitaba Bahco.

Todo esto manteniendo como objetivo la mejora continua del producto y el servicio.

Bahco nos impuso desafíos, uno destacable fue el desarrollo de bandas de lija flexible tipo FF, F, FX, acordes a las exigencias que fijaba Suecia para sus controles de calidad, lo cual impulsó el crecimiento tecnológico de Abrasivos Argentinos junto a Bahco.



ACINDAR

Acindar nace en 1942, cuando un grupo de mentes brillantes y gran visión estratégica leyeron la realidad nacional e internacional y se embarcaron en un proyecto de ambiciosas pretensiones: ser el líder en el país en la producción de aceros no planos. Así las empresas constructoras Acevedo, Shaw, compañía de Construcciones Civiles de Aguirre y Aragón, se unieron gestando una sociedad llamada Aceros Industria Argentina, Acindar. Ese año se emplazó la primera planta productiva de Acindar, en Rosario, Santa Fe. Este grupo de visionarios soñaba con un establecimiento siderúrgico de primera generación, con puerto de minerales propio y un proceso integrado, desde la descarga de buques de gran calado hasta sus plantas de productos terminados. El sueño se iba haciendo realidad paso a paso hasta concretarse la compra del predio de Villa Constitución, que sería la sede de lo que hoy es una planta integrada modelo en el país y en el exterior. Su relación comienza cuando Bahco se inicia en nuestro país, año 1963. La Compañía fue creciendo y 20 años más tarde Acindar incurSIONABA en el negocio de los alambres, adquiriendo la planta de La Tablada, Buenos Aires, y comenzando operación para pro-



ducir trefilados de alta calidad para el agro y la construcción. También por entonces y respondiendo al compromiso social, la familia Acevedo encontraba un camino formal y sustentable para canalizar sus esfuerzos en un aporte concreto a las comunidades en las que la Compañía se circunscribe, comienza a funcionar la Fundación Acindar: un emprendimiento que busca promover la educación como base de la transformación social, contribuyendo al progreso de esas comunidades. Hoy, más de 50 años después, Fundación Acindar sigue transformando realidades, aportando sin pausa a la evolución de las comunidades a las que destina su esfuerzo.

El crecimiento de Acindar fue haciendo su camino signado por el aporte de innumerables figuras que pasaron por su estructura dejando visión, ideas, desafíos, ambiciones, desarrollos. Todos y cada uno de ellos imprescindibles para estar hoy aquí, en este lugar y este momento de la historia. Más tarde vendría la estratégica unión con Belgo Mineira y, de su mano, con Arcelor, que a fines del 2006 se fusionaría con Mittal Steel para conformar ArcelorMittal, el grupo de fabricación y venta de acero más grande del mundo. En la actualidad Acindar cuenta con una dotación de casi 3000 personas que fabrican acero argentino en las plantas ubicadas en Villa Constitución y Rosario, provincia de Santa Fe; San Nicolás y La Tablada, provincia de Buenos Aires y Villa Mercedes, provincia de San Luis. Con una línea de más de 250 productos.

Más de 70 años después de iniciadas sus actividades, los frutos de los sueños de antaño de aquel grupo de visionarios se han concretado. Acindar Grupo ArcelorMittal mantiene un liderazgo indiscutido en el mercado argentino, habiendo logrado un equipo consolidado que produce día a día los mejores aceros largos del país, con alta calidad y responsabilidad. Un equipo que codo a codo con Bahco lleva al mercado productos de calidad hechos con el mejor acero.

AMC CONSTRUCCIONES

AMC Construcciones tiene sus orígenes en el año 1928 cuando José Antonio Porta, italiano y pintor, comienza a realizar tareas de construcción en la ciudad de Santa Fe. En 1963 delega a su hijo Rubén el manejo de la empresa, pasando a llamarse Rubén J. Porta Construcciones.

Rubén comienza a realizar todo tipo de trabajos relacionados con obras de construcción pública: escuelas, bancos, edificios, obras públicas, bacheos, arreglos en ferrocarriles, el 95% de este tipo obras en la provincia de Santa Fe estaban a cargo de su empresa.

Su relación laboral con Bahco comienza en 1989 y en 1997 decide dedicarse casi exclusivamente a atender la demanda de Bahco, realizando el pavimento en las calles internas de la planta, construyendo y acondicionando los edificios administrativos, comedor y baños. Esta relación se vio interrumpida por un episodio que Rubén recuerda con gracia y marca el compromiso con la seguridad de Bahco, en abril del año 2010 sorprendieron a uno de sus obreros soldando eléctrico sin bajarse la máscara, como ya había sido apercibido en ese mismo momento desde Bahco se deter-

minó su retiro de la planta, aunque la relación se retomó en noviembre de 2011.

En el 2001, la empresa cambia su nombre por AMC Construcciones.

En la actualidad, AMC Construcciones cuenta con 3 empleados, un taller en el norte de nuestra ciudad y un galpón dentro de la planta productiva de Bahco.

AMC y el Sr. Rubén Porta renuevan su compromiso de aquí en adelante para seguir acompañando a Bahco en los desafíos futuros.



ANSIL S.R.L.

Ansil S.R.L. inicio sus actividades en el año 2000. Esta empresa familiar es dirigida por el Sr. Eduardo Fernández, y nació con el fin de continuar una fuente de trabajo en la pequeña localidad de Angélica, utilizando la experiencia y calidad de sus predecesores Luis Boschetto y Hnos. S.A.C.I.F. En sus comienzos contaba solamente con alrededor de 10 empleados y se especializaba en la fabricación de silos y mecanizaciones aptos para todo tipo de consumidores como productores agropecuarios, acopiadores, cooperativas, semilleros, aceiteras, molinos, etc.

En la actualidad cuenta con una planta productiva donde se realizan diversas actividades relacionadas con la manufactura de equipos de chapa metálica tales como corte, plegado, soldadura, remache, pintura, montaje, etc. Asimismo abastecen a la agroindustria y a la industria metalúrgica.

Ansil S.R.L. cuenta con más de 50 empleados, algunos de ellos trabajan desde que la empresa abrió sus puertas. La fábrica, oficinas comerciales y administrativas se encuentran en Angélica, provincia de Santa Fe. Esta empresa fabrica para Bahco cajas metálicas y paneles, siendo proveedores desde el año 2000, fecha en la que inició sus actividades.



METALÚRGICA BERTACCO

Metalúrgica Bertacco es una empresa familiar fundada por inmigrantes italianos en la década del '50. Es así como los hermanos Humberto y Artemio Bertacco abren las puertas de un taller metalúrgico y comienzan a realizar trabajos de todo tipo.

Humberto Bertacco siendo aún adolescente se trasladó a la Argentina durante la segunda Guerra Mundial. En Vicenza, él y su familia eran campesinos, por ello en nuestro país comenzó a trabajar desmalezando terrenos con una guadaña que aún conserva su hijo Osvaldo, así consiguió ahorrar dinero y tiempo después traer toda su familia: su madre, su padre y su hermano Artemio, 6 años menor que Humberto.

En los años 60 fueron proveedores de FIAT división camiones. Luego del cierre de esta fábrica en 1981, comienzan a proveer a Bahco.

En la actualidad Metalúrgica Bertacco ofrece un amplio espectro de mecanizados: tornería de precisión, fresados, tallado de engranajes, laminado de roscas, tornería automática y mecanizados en general. Si el requerimiento de nuestro cliente es la provisión de una pieza o conjunto de piezas considerado como producto terminado para su utilización, Metalúrgica Bertacco dispone de la flexibilidad suficiente para lograrlo.

Osvaldo Bertacco, actual responsable de Metalúrgica Bertacco, incorporó las tecnologías que fueron apareciendo y así fue modernizando las instalaciones y mejorando los procesos. 20 años atrás instaló el primer torno CNC y tras la muerte de Humberto y Artemio, el segundo en el taller. Tras más de 30 años interrumpidos, Metalúrgica Bertacco sigue acompañando a Bahco en todos los desafíos a los que se enfrenta.

PACK GROUP S.A.

Pack Group S.A. es una empresa que nace de la fusión de dos fábricas de envases, Encara S.R.L., e Imprenvas S.R.L. La primera, fue fundada por el actual presidente de Pack Group S.A., Hugo Pastinante; y la segunda fundada en 1983 por Néstor Muñoz, Hugo Pastinante y Antonio Giacinti. Ambas dedicadas a distintos procesos de la fabricación de envases de cartón y cartulina con impresión Offset. Estas empresas han estado entre las primeras en desarrollar el packaging de microcorrugado con impresión offset en los primeros años de la década de 1980. La relación comercial, que tiene ya más de dos décadas, fue iniciada por Nestor Muñoz como titular de Imprenvas S.R.L. con una visita al anterior establecimiento del entonces Sandvik Bahco de la calle Facundo Zuviría de la ciudad de Santa Fe y continuó luego con Bahco Argentina hasta la actualidad con SNA-E Argentina en la nueva planta de la ciudad de Santo Tomé.

Pasaron muchos años y una renovación constante de la tecnología hoy pone a PACK GROUP entre las primeras empresas de su rubro. Relaciones de fidelidad y crecimiento mutuo con una asociatividad para la resolución de problemas hicieron posible este excelente vínculo empre-

sario. Esto fue lo que posibilitó crear materiales especiales y diseños gráficos y estructurales para atender los desafíos que nos presenta el packaging moderno.

Empresas como SNA-E Argentina, con su exigencia de calidad y excelencia en la relación comercial, ha contribuido a nuestro desarrollo como empresa líder en soluciones de packaging.

Hoy Pack Group S.A. es una empresa vanguardista, con Certificación ISO 9001:2008 en todos sus procesos, desde el diseño hasta la entrega y atención post venta del packaging que comercializa, realizando constantes inversiones en tecnología de punta.

La empresa dispone de más de 4000 metros cuadrados cubiertos en dos plantas industriales y oficinas corporativas en la ciudad de Arroyo Seco, Santa Fe. Además, cuenta con oficinas en la ciudad de Rosario. Fabrican en forma integral dentro de la planta desde el microcorrugado hasta los envases impresos, terminados, empacados y rotulados. Para ello cuentan con nueve sectores de producción y un departamento especializado de diseño y desarrollo enfocado en la adaptación de las necesidades de cada cliente en particular. Posee su propia flota de transporte, lo que completa la logística.

Pack Group S.A. es una empresa orgullosa de su relación comercial con Bahco, y de estar presentes en este aniversario de esta empresa con la trayectoria y los valores que han demostrado en muchísimos años de trabajo conjunto.



R.C.U.

La Empresa R.C.U. fue fundada en 1988 por el Sr. Raúl César Uría, con tan sólo 32 años de edad.

En sus inicios, R.C.U. comenzó a desarrollar una única actividad, que consistía en el armado de cajones de madera para embalajes.

Luego de unos años y de mucho esfuerzo, la empresa pudo ampliar su estructura. Aquel único producto sería reemplazado por pallets de madera, comenzando así a realizar una producción en línea de mayores dimensiones. Esto le permitió ser hoy en día una de las principales empresas en la fabricación de pallets, y una de las más reconocidas de la provincia de Santa Fe.

Actualmente, la compañía, abastece a Bahco con la línea de pallets de madera utilizados para el transporte de sus herramientas, siendo proveedores desde hace ya más de 26 años.



SANDVIK

En el año 1931, en Estocolmo, Suecia, se funda «La Metalúrgica Sueca S.A.». En ese momento se reunieron las compañías Sandvik AB, Husqvarna, Hults Bruks y Oberg & Co., con la finalidad de formar una sociedad anónima y poder exportar sus productos a la Argentina y el resto de América. Integraba esta sociedad el Sr. B. Tellander, que por entonces poseía en Argentina un comercio dedicado a la venta de productos importados de Suecia, llamado «Tellander y Cía». En Diciembre de ese mismo año, La Metalúrgica Sueca comienza las actividades en Argentina. Sus primeras oficinas estuvieron en Balcarce 355, Capital Federal. Pero en Diciembre de 1966 al cambiar su razón social por Sandvik Argentina, la joven empresa instaló sus oficinas comerciales en el mismo edificio de la «Casa de Suecia», en calle Tacuarí 143, Capital Federal. En el año 1972 Sandvik AB (Suecia) compra el paquete accionario de la planta de producción de Fagersta Argentina, ubicada en San Justo, provincia de Buenos Aires, donde aún hoy funcionan sus oficinas y administración central.



En 1991 Bahco Tools fue adquirida por la corporación Sandvik AB. Así nació Sandvik Bahco Argentina y hasta el año 1999 las compañías permanecieron integradas mancomunando esfuerzos y trabajo. En ese año Sandvik AB vende la división Sierras y Herramientas a la firma Snap-on de Estados Unidos, a pesar de ello continuaron con Bahco compartiendo el mismo edificio durante cinco años.

En 1997, el grupo Sandvik adquirió Tamrock, que junto con Sandvik Rock Tools forma las áreas de negocios Sandvik Mining y Sandvik Construction, que son actualmente los proveedores líderes mundiales de maquinaria para perforación y excavación, equipamiento, herramientas y servicios para las industrias de la minería y la construcción. En la actualidad el grupo Sandvik está presente en 130 países y tiene 49000 empleados. Formada por cinco poderosas áreas de negocio: Sandvik Mining, Sandvik Construction, Sandvik Tooling, Sandvik Material Technology y Sandvik Ventures.

La filial argentina Sandvik Argentina S.A. se encuentra en San Justo, provincia de Buenos Aires, dedicada a la comercialización de maquinaria para la construcción y minería (perteneciente a la división Tamrock) cuenta con más de 130 empleados.

Hoy la relación entre Sandvik y Bahco continúa y se fortalece como proveedores y amigos.

SOTIC

Sotic nace hace más de 35 años como un emprendimiento unipersonal. Su fundador, el Ing. Erich Zwiener, a partir de la compra de un modesto taller metalúrgico en un pequeño galpón alquilado que no tenía desarrollada la faz comercial. Desde allí empezó el crecimiento lento, pero sostenido, con el aporte de gente de talento que se fue sumando desde entonces a esa iniciativa.

Hoy ocupa más de 10.000 m2 industriales y oficinas en un predio de 25.000 m2 en el Parque Industrial Sauce Viejo con un personal registrado de más de 140 personas.

Sotic es proveedor de Bahco desde hace más de 10 años, y su vinculación inicial fue casi por casualidad, cuando la empresa era mucho más pequeña y poco conocida, fortuitamente comenzó a fabricar paneles de herramientas para Bahco. Haber sido la única empresa que entonces disponía de una punzonadora CNC permitió fabricar con buena calidad y costo los paneles y otros exhibidores que acompañan las herramientas de Bahco. La demanda,

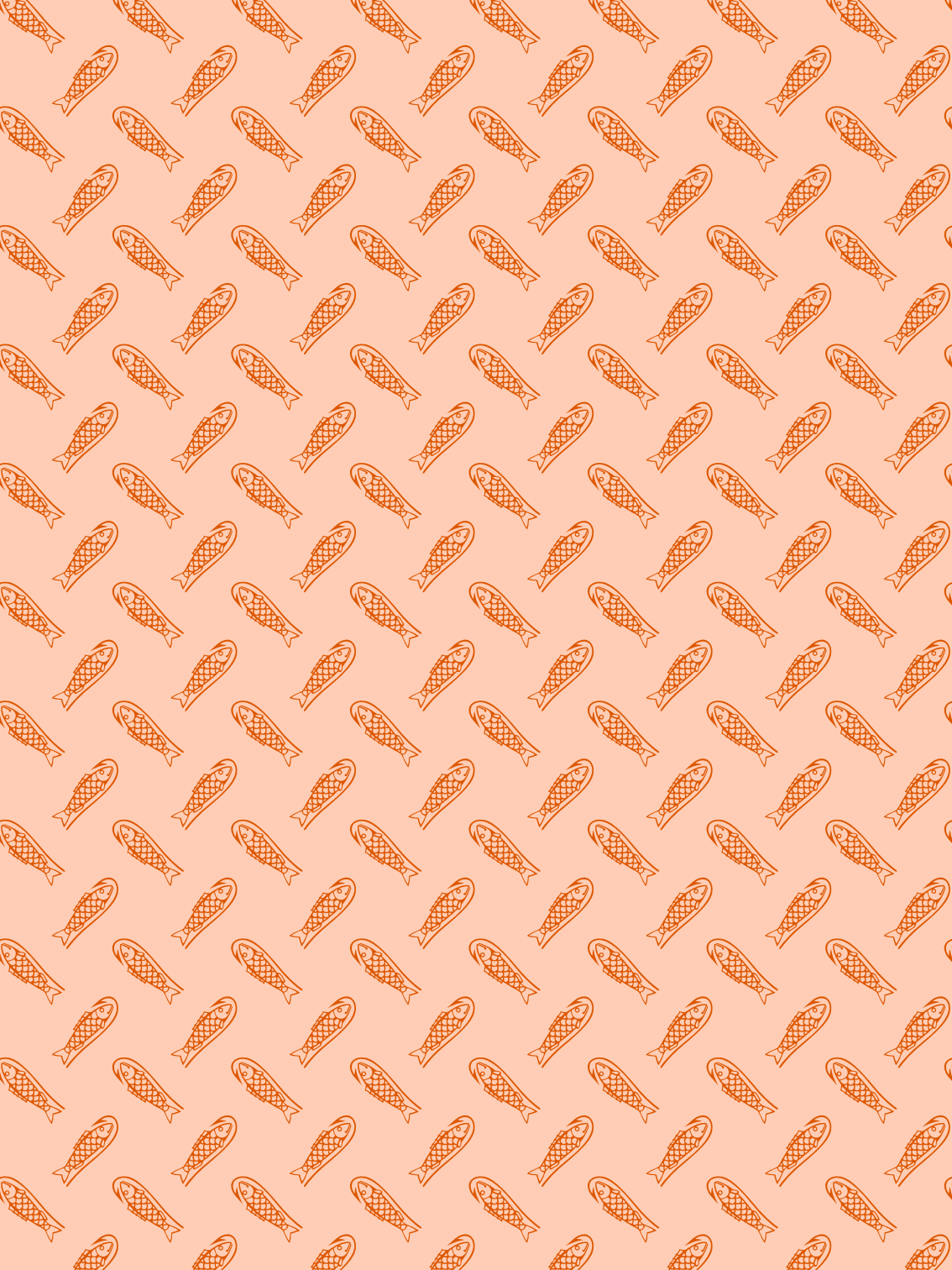
con alguna dificultad por las crisis recurrentes, fue siempre creciente.

Contar con nuestro compromiso le permitió a Bahco asumir fuertes campañas comerciales contando con el cumplimiento de Sotic, que debió aumentar y mejorar su equipamiento en búsqueda de la calidad y cantidad que nos era exigida.

Gracias al fuerte apoyo de su departamento de ingeniería y diseño, Sotic formó parte de todos los desarrollos nuevos desde entonces y se programaron provisiones con planes anuales. Cuando nos fue requerido produjimos paneles de exhibición para Latinoamérica, y últimamente se concretaron exportaciones para Bahco Chile.

Con Bahco la empresa realizó importantes aprendizajes que le permitieron alcanzar otros mercados, logrando un importante desarrollo para productos que requieren uso intensivo de punzonado CNC (gabinets, muebles especiales, etc.) y alta calidad de pintado.





www.bahco.com.ar

BAHCO
ARGENTINA
1963/2013



La exitosa historia de Bahco como marca líder en Argentina está basada en décadas de experiencia en el diseño y fabricación de herramientas de mano. El origen de Bahco en el mundo puede remontarse a fines del 1800 en Suecia con la invención de la llave para caños pero la base de la marca en Argentina es el resultado del trabajo de un puñado de personas que replicó la calidad sueca en el país y le dio una identidad en el mercado nacional.

Durante las últimas seis décadas, Bahco en Argentina ha experimentado muchos momentos de éxitos así como también algunas derrotas. Gracias a un férreo grupo humano empeñado en mantener métodos eficientes de producción que hagan rentable la producción de herramientas de calidad, el pequeño taller artesanal se ha transformado hoy en una industria integrada única en su tipo en Argentina.

Bahco
es una marca registrada
de SNA Europe Group