

GUSTAVO MARÓN - GUIDO GHIRETTI

**AQUELLOS
AVIONES
DE POCITO**

**CHINCUL Y LA INDUSTRIA AERONAÚTICA ARGENTINA
(1972 - 1995)**

Marón, Gustavo

Aquellos aviones de Pocito : Chincul y la Industria
Aeronáutica Argentina : 1972-1995 / Gustavo Marón ; Guido
Ghiretti. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires :
Grupo Abierto Libros, 2020.
Libro digital, PDF


Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-47235-9-8

1. Industria Aeronáutica. 2. Historia Argentina. I. Ghiretti,
Guido. II. Título.
CDD 338.47

© Gustavo Maron y Guido Ghiretti
© de esta edición Grupo Abierto Libros

**GRUPO ABIERTO**
LIBROS

libros@grupoabierto.com

 /grupoabiertolibros

 grupoabierto.libros

Diseño gráfico: **Caludia Maddonni / Fabian Canosa**

Diseño de tapa e ilustraciones: **Christian Zambruno**

Queda prohibida su reproducción sin autorización del editor.
Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso en la Argentina

Imprenta:

FP Compañía Impresora

Antonio Beruti 1560, Florida Oeste,

*A los que soñaron una industria aeronáutica argentina.
A los luchadores que la consiguieron.
A quienes formaron su familia al abrigo de una fábrica en San Juan.
A los que ya no están.
A los que siguen soñando.
A Chincul.*

*A Carina y Mercedes.
A Andrea, Catalina, Guadalupe y Franco*

Prólogo

Este libro nació como un amor de juventud, intenso e inolvidable. Corría 1987 y con Gustavo Marón asistíamos religiosamente a las reuniones de la Biblioteca Aeronáutica de Mendoza, una asociación civil sin fines de lucro que todos los sábados por la tarde convocaba a una fauna variopinta de lectores empedernidos, plastimodelistas obsesivos por los detalles, cultores del mundo militar y hasta algunos pocos que se animaban a investigar en serio, entre ellos Atilio Luis Baldini, quien tuvo la grandeza de prestarle atención a dos jóvenes ávidos de conocimiento.

Eran años difíciles, una época sin Internet, sin cámaras fotográficas digitales y con escasa aparición de títulos nuevos. Quizá por eso cada revista o libro era objeto de un culto especial, se lo leía con fruición, se lo comentaba con pasión y las reuniones en la Biblioteca terminaban indefectiblemente a la noche. Nos tenían que echar para que volviéramos a nuestras casas, lo que significaba esperar una semana hasta que llegara el deleite del próximo sábado. Gustavo tenía 14 años, yo 16 y ya teníamos muy clara nuestra pasión por la aviación en general y por la investigación en particular.

Éramos realmente bichos raros, pues no terminábamos de encajar en un ambiente que cada semana rendía culto a los temas militares. Aunque nos empapamos en ellos y llegamos a manejar un volumen de información pasmoso para dos adolescentes, lo nuestro era la Aviación Civil y así nació nuestro amor de juventud. Los aviones civiles no eran tan poderosos como los de guerra, ni ocupaban tantas páginas en libros y revistas, pero tenían la particularidad de ser accesibles. Es decir, bastaba con ir a un aeropuerto o a un aeroclub para verlos, tocarlos y, sobre todo, fotografiarlos. Así empezaron nuestras excursiones semanales a diferentes aeródromos, donde descubrimos una realidad civil inmensamente más grande que la militar.

Fue en nuestras recorridas semanales por distintos aeroclubes donde empezamos a ver aviones preciosos y casi nuevos que en sus proas tenían pintada la leyenda *Hecho en San Juan por Chincul*. Para nuestra sorpresa, las chapas de construcción que precisaban el modelo y año de fabricación de cada avión (y de las que anotábamos además el número de serie en un cuaderno) decían que Chincul era una Fábrica de Aviones ubicada en la Provincia de San Juan. Y la Ciudad de San Juan estaba a escasos 150 kilómetros de Mendoza, lo que la convertía en un destino accesible para ir a sacar fotografías y entrevistar gente.

Comenzamos así a procesar información para conocer más sobre esa fábrica que, se comentaba, “había producido más de mil aviones”, un número que se nos antojaba fabuloso o imposible para nuestro país. En busca de confirmar ese dato empezamos a elaborar los primeros listados de producción, primero a mano y luego en máquina de escribir. Ese procesamiento lento y detallista, en tiempos en que prácticamente no había computadoras, sentó las bases de lo que hoy es este libro.

Tomamos la decisión de escribir este libro en 1993, cuando todavía no teníamos ni la más remota idea del tamaño que alcanzaría la investigación. Pero nos habíamos enamorado de Chincul y, ya se sabe, nada atrapa más que un amor inalcanzable. De modo que seguimos investigando, sacando fotos, entrevistando protagonistas y escribiendo a medida que nos íbamos abriendo camino en la vida. Gustavo se recibió de abogado, yo de arquitecto, ambos conocimos a nuestras actuales esposas (Carina y Andrea), nos casamos, formamos nuestras familias y después llegaron los niños (Catalina, Guadalupe, Mercedes y Franco). La investigación de Chincul fue una compañía omnipresente mientras aprendíamos a vivir y a ser padres.

Gustavo se especializó en Derecho Aeronáutico y yo devine especialista en Arquitectura Aeroportuaria y piloto profesional. Ya con otros recursos, recorrimos el país buscando aviones, datos y entrevistas en viajes inolvidables. Chincul nos permitió conocer gente maravillosa y descubrimos que no éramos los únicos que habíamos caído enamorados de aquel emprendimiento industrial desarrollado durante tantos años en nuestro país. En determinado momento, los apuntes, las fotos y los listados se integraron en el libro que habíamos soñado y así surgió esta obra, más de treinta años después.

No hubiéramos llegado hasta aquí sin la colaboración de decenas de personas que nos recibieron, nos alentaron y compartieron sus recuerdos, documentos, anécdotas y fotos. En estricto orden alfabético, quiero expresar nuestro agradecimiento a Laura Andión de Vázquez, Carlos Ay, Atilio Luis Baldini, José María Beraza, Roberto Castro, Héctor Chicahuala, Mauricio Chiófalo, Horacio Clariá, Héctor Carlos Delgado,

Lorenzo Díaz, Alberto Domínguez, Pablo Alfredo Farina, Jaime Alberto Ferreyra, Jorge Osvaldo Galli, Cirilo Atenágoras García, Daniel José Godoy, Gerardo Anibal Gómez, Marcos Guevara, Francisco Halbritter, Jorge Antonio Lucaraz, Micael Magnusson, Oscar Alberto Marengo, Marcelo Merelo, Marcelo W. Miranda, Jorge Eduardo Montenegro, Esteban Moustén, Carlos Tomás Navarro, Roberto Neira, Ramón París, Gabriel Tomás Pavlovcic, Roger W. Peperell, José Calasanz Pérez, Oscar Prieto, Miguel Pyrih, Sonia Rosalinda Queirolo, Fernando León Reisin, Diego Rodríguez Yurcic, Séptimo Romeo, Luis Schmidt, Apolinario Soto, Carlos Rodolfo Suárez, Santiago Rivas, Aquiles Luis Uriarte, César Uriarte, Alberto Vázquez y Christian Zambruno. Cada persona que colaboró con material fotográfico está debidamente reconocida en los epígrafes de cada una de las imágenes.

Este libro está estructurado en tres partes. La primera cuenta la historia de la fábrica de aviones Chincul, desde su inauguración en 1972 hasta su cierre definitivo en 1995. La segunda parte se ocupa de cada uno de los modelos producidos, para dar una idea de la complejidad y del alcance del emprendimiento industrial. La tercera parte está formada por diferentes listados que bajan al detalle individual cada avión fabricado, importado o destruido, por solo citar la información más relevante de la que se ocupan las tablas.

Este libro representa muchas cosas para mí y una de ellas es que constituye un tributo a la amistad que me une con Gustavo Marón. Como encaramos esta obra juntos, acordamos que yo me ocuparía del Prólogo y él del Epílogo. Sin embargo, ambos coincidimos en algo que debería destacarse en estas palabras introductorias: el estímulo a los jóvenes para que investiguen, para que pongan pie en el territorio, salgan al sol de la exploración y se animen al entusiasmo del descubrimiento. Una investigación puede durar más de treinta años, como esta, pero puedo asegurar que constituye algo atrapante y divertido. Es como armar un rompecabezas tridimensional, sumamente complejo, cuyas fichas hay que buscar en distintas partes del país, pero vale la pena caminar ese camino y vivir ese proceso. La aviación argentina es una fuente inagotable de historias, de aviones y de personajes. Nosotros solo nos ocupamos de una fábrica escondida en San Juan, pero hay mucho más ahí afuera, a la espera de los intrépidos que se atrevan a experimentar su propio amor de juventud, intenso e inolvidable.

Guido Ghiretti,

Ciudad de Mendoza, 20 de junio de 2020

Primera parte

Una fábrica creada de la nada

Capítulo I

La propuesta inverosímil de fabricar aviones en San Juan

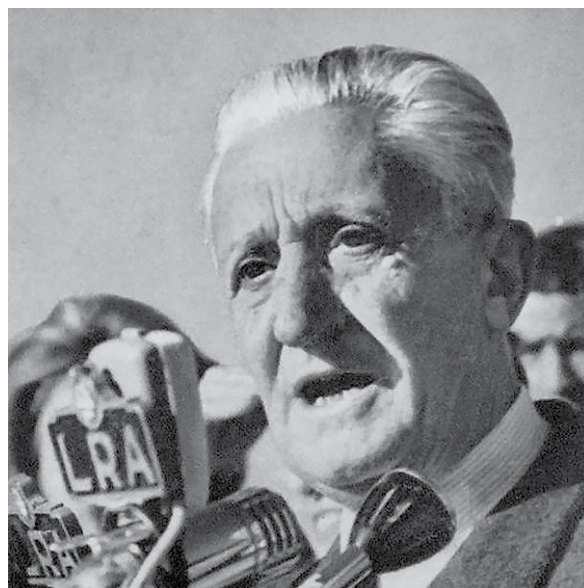
1. El legado industrial de la Revolución Argentina

El 28 de junio de 1966 la Argentina se vio sacudida políticamente por un nuevo golpe de estado, el quinto en lo que iba del Siglo XX. El presidente constitucional Arturo Humberto Illia fue depuesto por una revuelta incruenta gestada en el seno del Comando en Jefe del Ejército. Lo sucedió en el poder una Junta integrada por los jefes del Ejército, la Armada y la Fuerza Aérea. En su primer y único día en el gobierno, la Junta de Comandantes dio a conocer un documento en el que se explicaban los motivos, las causas y el estatuto de lo que dio en llamarse la *Revolución Argentina*. El 29 de junio el teniente general Juan Carlos Onganía asumió la presidencia cuando juró ante los miembros de la Junta, que se disolvió de inmediato.

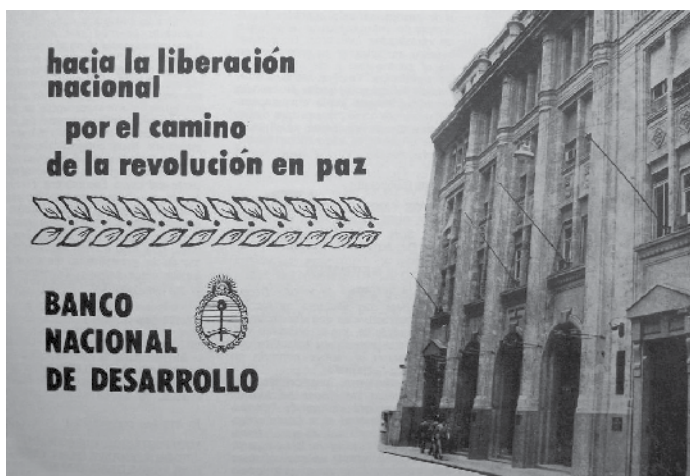
Una de las causas que determinó el golpe de estado había sido el estancamiento de la economía nacional. Los motivos de la crisis eran varios, pero entre ellos se destacaba la inexistencia de un desarrollo tecnológico acorde con los tiempos que corrían y la falta de infraestructura industrial suficiente como para sustituir las importaciones. Conscientes de estas carencias, los autores de la Revolución Argentina prometieron establecer bases y condiciones que hicieran posible la expansión y el desarrollo autosostenido. Sin embargo, no se aplicó plan económico alguno hasta marzo de 1967, fecha en que el nuevo ministro de Economía, Adalberto Krieger Vasena, anunció medidas concretas. Entre estas medidas destacaba el régimen de promoción industrial consagrado por la ley 18.587, que apenas fue una buena idea pues la ley nunca se reglamentó.

Las expectativas existentes en la opinión pública al asumir Onganía se fueron diluyendo poco a poco. Como buen presidente *de facto* que era, Onganía generó un gobierno autoritario y centralizado, abusivo y poco propenso al diálogo político. Estos y otros desaciertos produjeron un *golpe dentro del golpe*. Onganía fue depuesto el 8 de junio de 1970 por una Junta Militar integrada por los comandantes de las tres Fuerzas Armadas que designó nuevo presidente al general de brigada Roberto Marcelo Levingston, quien asumió el 19 de junio de 1970.

A pesar de los buenos deseos, el gobierno de Levingston fue un rotundo fracaso. Recién su tercer ministro de Economía, Aldo Ferrer, se dispuso a estimular la industria nacional, pero no tuvo margen político ni tiempo real para hacerlo. Uno de los pocos logros que pudo exhibir fue la creación del Banco Nacional de Desarrollo el 30 de diciembre de 1970, por ley 18.889. El objetivo del Banco era promover y financiar las inversiones que se realizaran en obras de infraestructura, instalación y desarrollo de industrias de base. El tiempo mostraría sus beneficios. Pero el tiempo no era entonces un factor que jugara a favor del presidente Levingston. El 22 de marzo de 1971, tras solo nueve meses en el poder, fue sucedido en la presidencia por el teniente general Alejandro Agustín Lanusse.



El 28 de junio de 1966, el presidente de la Nación, Dr. Humberto Illia, fue depuesto por un golpe de Estado autodenominado Revolución Argentina. El hecho marcó el inicio de un oscuro período de gobiernos militares, pero con ideas proteccionistas hacia la industria nacional. (Internet)



Publicidad gráfica del Banco Nacional de Desarrollo de 1972 con un claro mensaje de adhesión a las políticas aplicadas por el gobierno de facto de la Revolución Argentina. (Internet)

El nuevo presidente, el último de la Revolución Argentina, procuró profundizar el desarrollo industrial al extenderlo hacia nuevas áreas geográficas y nuevas actividades económicas. En consecuencia, fue dictada la ley 19.904 que procuraba la modernización y reestructuración de la industria existente y la descentralización geográfica industrial. Al igual que la ley 18.587, tampoco la 19.904 fue reglamentada. Sin embargo, el gobierno de Lanusse logró concretar regímenes especiales de promoción industrial en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, y en las provincias de Tucumán y San Juan.

La promoción industrial en San Juan fue posible gracias a la ley nacional 19.375, sancionada el 20 de diciembre de 1971, en cuya virtud se creaba la Comisión “Plan Huarpes”, que tenía a su cargo la coordinación, ejecución y supervisión de los planes tendientes a activar y desarrollar la economía de la provincia. La Comisión estaba integrada por tres personas: el Gobernador, un representante de la Secretaría Técnica de la provincia y otro de la Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno de la Nación.

El Plan Huarpes tenía dos objetivos que, a la vez, respondían a dos graves problemas de la economía sanjuanina. En primer lugar, procuraba la radicación en San Juan de empresas capaces de resolver la crisis ocupacional de la provincia. La desocupación se había convertido en el mayor flagelo de la economía sanjuanina pues había alcanzado un pico del 15,5 % en octubre de 1970 y había generado una importante corriente migratoria hacia otras regiones más prósperas.

El segundo objetivo del Plan Huarpes era la diversificación de la actividad económica en San Juan. Hacia 1970 la provincia dependía casi exclusivamente de la vitivinicultura, pero pronto se comprendió que la monoproducción de vino no era suficiente para generar prosperidad ni trabajo. Los cultivos siempre estaban a expensas de los accidentes climáticos, el precio del vino fluctuaba de temporada en temporada y las bodegas de la vecina provincia de Mendoza lograban productos superiores en cantidad y calidad. Así las cosas, el Plan Huarpes favoreció la inversión de capitales para cualquier explotación, excepto la vitivinícola.

Como aspiraciones conexas, este Plan buscaba que las empresas que se instalaran en San Juan realizaran actividades acordes con las necesidades económicas del país (en especial el aumento del comercio internacional) y que absorbieran el excedente de empleados que ya por entonces presentaba la Administración Pública sanjuanina.

Las ventajas para las empresas que quisieran invertir en San Juan eran verdaderamente importantes: exenciones impositivas y desgravaciones por períodos determinados, liberación de derechos de importación de maquinarias y repuestos, concesión de créditos blandos y suministro preferencial (y a precios de fomento) de materias primas, transporte, energía y combustible por parte de las empresas del Estado.

Como hecho político el Plan Huarpes resultaba novedoso y atrevido. Además, era coherente con los postulados que en materia económica había sostenido el gobierno de la *Revolución Argentina*. De hecho, concretaba seis de las 160 *Políticas Nacionales*, que el 29 de junio de 1970 había expedido la Junta de Comandantes en jefe como directrices para el desarrollo.

El 4 de agosto de 1972, ocho meses después de sancionada la ley que creaba el Plan Huarpes, el Poder Ejecutivo Nacional la reglamentó por medio del decreto 5035. Así, quedaron definidas las actividades susceptibles de promoción, las funciones de la “Comisión Plan Huarpes”, las penalidades por infracciones y los beneficios a otorgarse en virtud del Plan. Se estipuló una exención impositiva general del 70 %, que

podía alcanzar el 100 % si la empresa inversora se radicaba en las regiones económicamente más débiles de la provincia. Se fijó también el alcance temporal de esas exenciones, que podían llegar hasta los 15 años en el caso del impuesto a los réditos. Por último, se ordenó al Banco de la Nación Argentina, al Banco Nacional de Desarrollo y al Banco de San Juan que lanzaran sendas líneas especiales de crédito para la financiación de los programas de las empresas beneficiarias del régimen de promoción industrial.

Visto en retrospectiva, el Plan Huarpes aparece como manifestación provincial de un programa nacional serio y ordenado tendiente a la recuperación de la industria argentina. Con él se buscaba no solo radicar empresas o resolver un coyuntural problema de desocupación, sino transformar íntegramente la economía de San Juan. Estos objetivos ambiciosos no fueron vistos o no quisieron ser vistos por los protagonistas de la economía sanjuanina, que eran sus beneficiarios directos. Ninguna empresa de San Juan se acogió a los términos del Plan. Ninguna se molestó siquiera en consultar sus ventajas y alcances. Solo una sociedad desconocida se registró como aspirante a los beneficios consagrados en la ley, con un programa de desarrollo industrial tan ambicioso como el propio Plan Huarpes. Su nombre era Chincul y se proponía fabricar aviones en un lugar donde hasta el momento solo se había producido vino.

2. Un pequeño hangar en General Villegas

Chincul no era una empresa improvisada, ni aislada, ni débil. Era parte de un conglomerado económico sólidamente posicionado en el mercado aeronáutico argentino, detrás del cual se encontraban tres hombres de prestigio. Ellos eran Aquiles Luis Uriarte, un genio comercial de 40 años, y dos hermanos cincuentones de grandes contactos y recursos: el médico Juan José Beraza y el hacendado José María Beraza, propietarios y explotadores de extensos campos ganaderos en la pampa húmeda. Chincul era su nueva empresa y, además, el resultado directo de los exitosos negocios aeronáuticos que los tres habían llevado adelante a lo largo de la década anterior.

La relación comercial entre los Beraza y Uriarte se había iniciado a fines de los años cincuenta en General Villegas, un próspero pueblito rural de 20.000 habitantes ubicado al noroeste de la provincia de Buenos Aires. A comienzos de los años cincuenta Uriarte había formado allí una pequeña empresa de servicios aeronáuticos, TALU, dedicada sobre todo a la aplicación aérea de químicos agrícolas y a la reparación de los aviones aeroaplicadores de la zona. Su único socio era David Jorge López Oleaga y las siglas *TALU* representaban la contracción del nombre legal de la empresa: Talleres Aeronáuticos López-Uriarte Sociedad Colectiva. No obstante, en un exceso personalista, Uriarte afirmaba a sus amigos que *TALU* significaba *Talleres Aquiles Luis Uriarte e*, incluso, *Taller Aeronáutico Lito Uriarte* (por referencia a su sobrenombre, *Lito*).

Aunque TALU empezó siendo un modesto taller mecánico, la reinversión de las ganancias obtenidas de cosecha en cosecha le permitieron expandirse y, al cabo de algunos años, ya estaba haciendo recorridas generales de motores de aviación y trabajos aeronáuticos de mayor complejidad, incluida la reconstrucción parcial (o total) de aviones agrícolas accidentados. Una de sus principales fuentes de ingreso fue la conversión de los modelos Piper J-3 y PA-11 a PA-11C, lo que se logró mediante el cambio de motores, el reemplazo de las ventanillas laterales y el refuerzo de las bancadas y los trenes de aterrizaje. Esto generó a Uriarte pingües ganancias y, de paso, le dio nociones muy sólidas respecto de mecánica aplicada e incluso el proceso de montaje de un avión.



José María Beraza, poderoso hacendado de General Villegas, junto a su hermano Juan José fueron financistas de los negocios aeronáuticos emprendidos por Aquiles Luis Uriarte entre 1968 y 1982. (*Aquiles Luis Uriarte*)



Aquiles Luis Uriarte, Lito, fue un auténtico self-made man. Para fines de la década de 1960 tenía una vasta experiencia como piloto aeroaplicador, pero a través de su aguda visión comercial se transformó en un gran vendedor y empresario. Su primer emprendimiento comercial fue el taller TALU que lo llevó a relacionarse con los hermanos Beraza. (*Aquiles Luis Uriarte*)

La fortuna personal de los hermanos Beraza era verdaderamente inmensa. Los campos eran apenas la base de su patrimonio, integrado además por decenas de miles de cabezas de ganado vacuno, frigoríficos, silos, curtiembres, depósitos, fábricas, imprentas y varias representaciones comerciales. Sus estancias, repartidas a lo ancho de la pampa húmeda, producían casi todo el año, lo que generaba al conglomerado empresarial ingresos líquidos constantes.

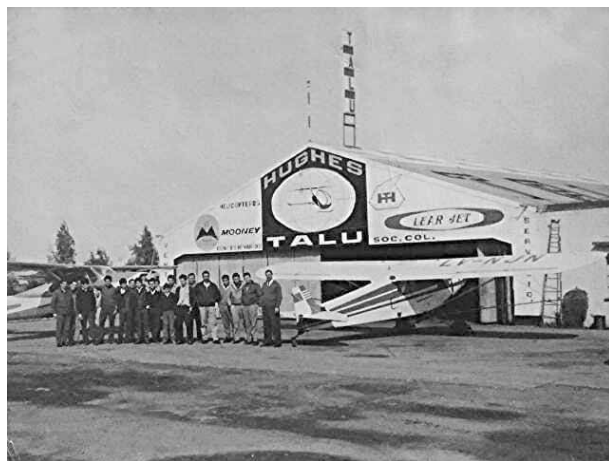
A la par de su poderío económico, los Beraza gozaban de una impecable reputación de hombres de honor. Eran criollos de estirpe, millonarios (pero no oligarcas), poderosos (pero no pedantes), tipos afables de acento bonaerense, derechos, muy arraigados al terruño y, por eso mismo, muy nacionalistas. Sus condiciones personales, su visión y su fortuna los habían ido posicionando en los estratos más encumbrados de la sociedad porteña de la época, con todas las influencias y ventajas políticas asociadas. Baste decir, por ejemplo, que la esposa de José María Beraza, Ana, era hermana de Adalbert Krieger Vasena, ministro de Economía de Juan Carlos Onganía, primer presidente de la *Revolución Argentina*.

Fue precisamente el tamaño de los campos de los hermanos Beraza lo que precipitó la formación de una sociedad de negocios con Aquiles Uriarte. Solo las estancias que te-

El éxito económico logrado permitió que TALU expandiera sus actividades a otras áreas no tenidas en cuenta en un primer momento. Con el correr de los años la empresa montó una escuela de pilotaje y comenzó a prestar servicios de taxi aéreo. Al poco tiempo encaró ella misma tareas de aeroaplicación con aviones propios, cinco viejos Taylorcraft BC-12D reciclados, el primero de los cuales, matriculado LV-RHE, había sido comprado como rezago el 9 de agosto de 1956.

A mediados de los años sesenta TALU había logrado un desarrollo económico de tal envergadura que Uriarte obtuvo la concesión de la Cessna Aircraft Company para la venta de unidades nuevas en la Argentina. Su influencia comercial se volvió enorme y su área de servicios alcanzó incluso la región sur de la provincia de Mendoza.

Las actividades de TALU resultaron tremendamente útiles a los hacendados y explotadores agrícolas de su región circundante a General Villegas, pues la aplicación de herbicidas y fungicidas por avión era más rápida, barata y efectiva que por cualquier otro medio. El funcionamiento del taller permitía, además, mantener siempre a los aviones agrícolas de la zona en línea operativa. Uriarte supo aprovechar estas circunstancias y, valiéndose de sus habilidades comerciales, se fue ganando el reconocimiento y el aprecio de los pilotos y de los estancieros, entre quienes destacaban los hermanos Beraza, dueños de grandes extensiones plantadas con cereal.



Talleres Aeronáuticos López-Uriarte (TALU) nació en General Villegas a principios de la década de 1950. Las reinversiones permanentes lo llevaron a convertirse en un importante centro de ventas, servicio y mantenimiento. Como muestra el frontón de su hangar, era representante nacional de fábricas como Cessna, Mooney, Learjet y Hughes. (*César Uriarte*)

nían ubicadas en General Villegas y sus alrededores sumaban en conjunto 15.000 hectáreas, una superficie enorme que apenas si podía ser atendida por todos los aviones de TALU. Cuando hacia 1967 los dos hermanos compraron 3.000 hectáreas más, la capacidad operativa del taller colapsó. Se presentó entonces una disyuntiva para los Beraza: contratar una nueva empresa que sumara sus máquinas a las de TALU, o comprar un par de aviones que fueran administrados por Uriarte. La balanza se inclinó hacia la segunda alternativa, en parte porque José María Beraza conocía a Uriarte desde la adolescencia y en parte porque la sociedad entre ambos funcionaba a la perfección.

Así, pues, los hermanos Beraza financiaron la compra de un nuevo avión para TALU, al que pronto siguió una segunda aeronave. Con todo, la empresa no daba abasto para atender simultáneamente todos los campos cultivados, por lo que José María Beraza adquirió dos aviones más, los integró como capital y pasó a ser el accionista principal de TALU.

Una vez que Beraza estuvo dentro de TALU, la relación con Uriarte se hizo mucho más estrecha. Rápidamente se generó entre ambos un vínculo especial que se retroalimentaba con las fortalezas de cada uno. Beraza tenía lo que a Uriarte le faltaba, dinero, y Uriarte tenía lo que Beraza no tenía, una capacidad pasmosa para hacer negocios con aviones. La reputación de Uriarte como vendedor de Cessna ya era legendaria en 1968, a tal punto que se escuchaba decir por los hangares que *“era capaz de venderle un avión a un pájaro, es decir, a quien no necesita en absoluto de un avión”*. De este modo entre los dos socios se generó un círculo virtuoso que fue creciendo en complejidad y en utilidades hasta que Uriarte advirtió que General Villegas le quedaba chico.

En mayo de 1968 Uriarte propuso a José María Beraza la formación de una empresa aeronáutica comercial distinta de TALU, en la que el hacendado debía integrar la parte principal del capital. Uriarte aportaría su conocimiento del mercado, sus contactos, su experiencia, y el producido de la venta de su parte en TALU. Beraza aceptó.

A mediados de 1968 Aquiles Uriarte disolvió su sociedad con David López Oleaga, que siguió al frente de los talleres de General Villegas, ahora llamados Aerocentro. Casi en simultáneo se unió con Beraza de acuerdo con lo acordado y constituyeron La Macarena, una sociedad de responsabilidad limitada cuyo capital mayoritario estaba en manos de José María Beraza y en la que Uriarte asumió el cargo de Director Ejecutivo.

El negocio principal de La Macarena era la importación de aeronaves de todo tipo desde los Estados Unidos y su colocación en el mercado aeronáutico argentino. Con el correr del tiempo también se fue convirtiendo en una gran empresa de reventa de usados, pues gran parte de los compradores de aviones nuevos entregaban su viejo aparato en parte de pago. En cada transacción y en cada venta comenzó a tomar mayor envergadura la figura de Uriarte, que pronto se destacó entre todos los vendedores de Buenos Aires por su mágica virtud de hacer negocios.

Con todo lo bien que funcionaba, La Macarena solo tenía capacidad operativa para comercializar aviones. El mantenimiento y la reparación eran actividades que le resultaban totalmente ajenas. Sin embargo, a medida que las ventas fueron creciendo, aumentaron también las demandas y las consultas de los clientes respecto de dónde realizar las recorridas e inspecciones de rutina. Un nuevo negocio apareció de manera evidente frente a los ojos de Uriarte, que comenzó a preguntarse de qué forma podía salir a su encuentro.



El Aeródromo de Don Torcuato fue fundado en 1947 y destinado exclusivamente para la aviación privada. La intensa actividad registrada hizo que, en 1961, su categoría fuera elevada a Aeropuerto Internacional. En uno de estos hangares se instaló Timen, el centro de reparaciones que adquirió la sociedad Beraza-Uriarte para dar soporte técnico a las ventas realizadas por La Macarena. (Enzo Ghiretti)

La respuesta llegó de la mano de Timen, un taller de reparaciones de cierta envergadura ubicado en Buenos Aires, en el aeródromo de Don Torcuato. Timen había sido fundado como sociedad anónima a finales de los años cuarenta bajo el nombre de Tider, que surgía de la unión de los apellidos de sus dos primeros socios: Tiphayne y De Rider. Con el tiempo ingresaron a la sociedad Carlos Stábile y Juan Carlos Mendivil y se decidió cambiar la razón social de la empresa por Timen.

Timen tenía una larga trayectoria en el medio aeronáutico pues había iniciado sus actividades casi al mismo tiempo que el propio aeródromo de Don Torcuato, fundado por Roberto Laplace junto con otros pilotos de la época. Sin embargo, hacia finales de la década de los sesenta el taller no estaba pasando por un buen momento económico y sus propietarios se encontraban dispuestos a recibir cualquier aporte de capital. Así las cosas, La Macarena derivó parte de sus ganancias hacia Timen, adquirió la mayoría accionaria de la sociedad y remozó la empresa hasta convertirla en un gran centro de atención de aeronaves. Los contactos que Uriarte había heredado de TALU le permitieron obtener en poco tiempo todas las habilitaciones oficiales necesarias para realizar trabajos mayores de reparación y mantenimiento. Los esfuerzos e inversiones pronto dieron sus frutos y, para 1969, Timen era Centro de Servicio Autorizado para la recorrida y la reparación de motores Pratt & Whitney, turbinas Allison, equipos de comunicación Bendix/King, helicópteros Bell, aviones Cessna y jets ejecutivos Learjet.

3. Un milagro inesperado en vísperas de Navidad

La relación entre Uriarte y Cessna era excelente. Por su intermedio la empresa norteamericana se había convertido en líder absoluto del mercado aeronáutico argentino, tanto en el segmento de los bimotores como en el de los monomotores. Las comisiones eran importantes, el servicio post venta generaba ingresos adicionales y la competencia (Aerocommander, Beechcraft y, sobre todo, Piper) no le representaba ninguna molestia. Lo único que podía generar cierta molestia a Uriarte eran los traslados de los aviones, que realizaba personalmente y por etapas desde la planta Cessna de Wichita (Kansas). Pero incluso estas *contrariedades* entrañaban ventajas importantes, pues suponían entrenamiento de vuelo constante, vistazos regulares al país más próspero del mundo y, de paso, algún día de descanso en el Caribe.

Fue en el curso de uno de aquellos vuelos de traslado para Cessna que, el 20 de diciembre de 1969, Uriarte se descubrió atorado en Wichita en pleno invierno americano y acompañado por su mujer, *Chicha* Cabezas. El dinero para la compra del bimotor que iba a buscar todavía no se había acreditado en el banco con el que operaba Cessna y todo hacía suponer que el problema financiero iba a demorar varios días. La situación era verdaderamente embarazosa, no solo por la pérdida de tiempo asociada sino por la proximidad de las fiestas de fin de año en Argentina, que siempre merecen ser pasadas en familia.

Sin nada que hacer más que esperar, Uriarte decidió ocupar el tiempo del modo más sano posible, y en tal sentido llamó por teléfono a un viejo amigo de Cessna, Bruce Chubbert, quien por entonces trabajaba como gerente en la planta que la Piper Aircraft Corporation tenía en Lock Haven, Pennsylvania. Chubbert acudió de inmediato al llamado de su amigo, le propuso pasar a visitarlo por Lock Haven y, de paso, quedarse a celebrar la Navidad en su propia casa. El 23 de diciembre de 1969, en medio de un frío glacial, Uriarte y su esposa volaron en un avión de línea desde Kansas hasta New York. Al día siguiente, por la mañana, se encontraron con Chubbert en el aeropuerto de Newark, desde donde partieron hasta Williamsport (Pennsylvania) en un pequeño avión de cabotaje.

A las diez de la mañana del 24 de diciembre de 1969 Uriarte pisó por primera vez la planta Piper de Lock Haven, cuna y cuartel general del fabricante de aviones livianos más grande del mundo. El frío era tremendo pero el ambiente humano era muy cálido. Bruce Chubbert hizo las veces de guía y anfitrión a lo largo de toda la recorrida por las líneas de PA-31 *Navajo*, sector en el que estaba trabajando. Es de imaginarse las caras de sorpresa de los visitantes al ver, fila tras fila, decenas de aviones en proceso de construcción. Piper estaba pasando un buen momento en 1969, terminaba una década exitosa para la compañía y todos los pronósticos económicos indicaban que el crecimiento en los próximos diez años sería de, por lo menos, el doble.

Chubbert terminó la recorrida en las oficinas de Thomas (*Tommy*) Thompson, vicepresidente ejecutivo de Piper y máxima autoridad de la planta en el momento. Sin que Uriarte lo supiera, Chubbert había exhibido a Thompson una serie de documentos, incluida una película, que ilustraba la situación del mercado aeronáutico argentino y las extraordinarias dotes de ventas del recién llegado. Pragmático al extremo, Thompson fue directo al grano. En palabras de Uriarte: *Me encaró directamente y me preguntó cuál era el programa para tomar la representación en la Argentina. Yo no estaba preparado. Por eso mi reacción natural fue decirle con cierta picardía: Mirá Tommy, no he venido con los elementos y aparte no te voy a dar toda la información de la Argentina sin tener la seguridad de tener la representación. Hagamos al revés. Averiguá quién mueve esta firma (por La Macarena) y, si te parece confiable, después te puedo contar qué podemos hacer. Y el gringo decidió aceptar el desafío.*

Por cierto, *el gringo* había aceptado el desafío. El 15 de enero de 1970, a poco de haber aterrizado en Buenos Aires con el flamante Cessna que logró sacar de Wichita, Uriarte recibió la visita del Gerente de Ventas de Piper para América Latina, el brasileño Newton Bergwing, con quien comenzó a cruzar información relativa al mercado local, las perspectivas de crecimiento, los planes de mercadeo y demás detalles comerciales. Bergwing, que no era tonto, sabía que Uriarte era hasta el momento un “hombre de Cessna”, por lo que le generaba cierta desconfianza. Pero sus propuestas eran tan contundentes que terminó por aceptarlo y lo recomendó a la jefatura de Lock Haven como el nuevo representante de Piper en la Argentina.

Un mes después, el 15 de febrero de 1970, el propio *Tommy* Thompson se hizo presente en Buenos Aires con un catálogo de los nuevos modelos que lanzaría al mercado Piper. Al advertirlo, Uriarte comenzó un juego de seducción en el curso del cual se puso a comprar aviones, uno tras otro, siempre con la anuencia de un sonriente José María Beraza. Primero fueron cinco, después diez, luego quince y finalmente veintitrés, una cifra que superaba todas las expectativas de Thompson (y de Piper, que desde 1960 venía colocando en el país, en promedio, solo tres aviones por año). Lo mejor de todo fue que Uriarte no estaba jugando. Tan seguro estaba de poder vender todos los aviones que compraba, que el propio Beraza le subió la apuesta y decidió encargarse por su cuenta cuatro ejemplares más. Al final del día, Piper había vendido veintisiete aviones de un saque, un suceso que tal vez no tenía parangón en los anales de la compañía. Huelga decir que Thompson quedó maravillado con su nuevo amigo, con Beraza y con La Macarena.



En sus primeros cinco años de vida, La Macarena dominó el mercado de los bimotores de pistón del país. Su mayor suceso comercial fue la venta de cuatro PA-23-250 *Aztec* y cuatro PA-31-310 *Navajo* a las Direcciones Provinciales de Aeronáutica de Mendoza y Formosa. La foto los muestra en la planta de Lock Haven (Pennsylvania), prestos a iniciar el vuelo ferry a la Argentina en mayo de 1971. (*Vicente Pedro Oliver*)

Con todo, lo más sorprendente de las primeras compras de La Macarena no fue la voracidad, sino la velocidad de reventa. En el lapso de los quince días que mediaron entre la formalización de los pedidos y el arribo de los aviones a la Argentina, Uriarte ya los había vendido. Así, de la noche a la mañana, se convirtió en el principal referente de Piper en el país, fortaleció hasta lo indecible su relación con Beraza y, de paso, se hizo rico. En lo sucesivo, La Macarena (que no tenía historia) pasó a ser una de las empresas de mayor crecimiento de la Argentina. Para fines de 1970 había comprado a Piper un total de cuarenta y nueve aviones; y en los tres años siguientes ganó todas las licitaciones públicas del país, incluidas las convocadas por los Gobiernos de Formosa y Mendoza para la provisión de cuatro PA-23-250 *Aztec* y cuatro PA-31-310 *Navajo* destinados a sus Direcciones Provinciales de Aeronáutica.

De todas las ventas de aeronaves realizadas por La Macarena, la mayor parte se produjo en el segmento de aviones bimotores. Los *Aztec*, *Twin Comanche* y *Navajo* de Piper tuvieron una gran aceptación en el mercado local. Eran robustos, amplios y confiables. Podían operar en pistas no preparadas y tenían un costo de mantenimiento bastante accesible. Además, contaban con un refrendo histórico de singular importancia: la mayor parte de los pilotos que los volaban se habían formado en aeroclubes, precisamente en aviones Piper.

Aprovechando estas ventajas comparativas, La Macarena se fue posicionando como la gran proveedora de bimotores Piper en la Argentina. Para 1971 era el líder indiscutido del mercado interno, con casi el 90 % de las ventas totales. La sociedad entre José María Beraza y Aquiles Uriarte había demostrado ser un éxito. En casi dos años sus empresas habían generado ganancias suficientes como para recuperar la inversión y se habían convertido en grandes referentes del mercado aeronáutico argentino. Además, una retroalimentaba a la otra pues los aviones vendidos por La Macarena eran atendidos en Timen, y los aviones bien mantenidos en Timen eran revendidos a mejor precio por La Macarena. Huelga decir que, como fruto del suceso comercial logrado, las relaciones con las empresas extranjeras que representaban eran excelentes.

En este contexto, no es de extrañar que Uriarte y Beraza se sintieran seguros de dar un paso más en el camino hacia la consolidación económica de sus empresas. Por osado que parezca, ese paso iba a estar claramente orientado a la fabricación de aviones, pues en tal sentido estaba *empujando* el brigadier Abel Federico Martínez, Comandante de Material de la Fuerza Aérea Argentina, apodado *Manzanita* por sus camaradas debido a la forma redonda de su cara. Martínez era un militar *muy civilizado*, es decir, *tenía mente civil* y eso se notaba mucho en su apertura, en sus ideas progresistas y en su trato afable. Aunque no era un hombre dócil, era accesible, tenía buenos principios y, sobre todo, una buena amistad con Uriarte. Martínez estaba al tanto de los planes oficiales de construir aviones Cessna bajo licencia en el país, y consideraba que el monopolio de una sola marca podía causar estragos en el ámbito aeronáutico, amén de no resultar aconsejable para el desarrollo integral de la industria nacional. Por eso alentó a Uriarte para que La Macarena concretara con Piper un programa de montaje en la Argentina, en los términos y condiciones que le resultaran más convenientes. Su iniciativa no estaba fuera de contexto. Los sucesivos gobiernos de la *Revolución Argentina* venían anunciando sus intenciones de promocionar el desarrollo industrial argentino y los contactos políticos de José María Beraza confirmaban a diario esa tendencia.

A partir de diciembre de 1970 Beraza y Uriarte usaron todos los canales de comunicación a su alcance para convencer a los gerentes de Piper de la posibilidad cierta de fabricar sus aviones en nuestro país. La propuesta finalmente cuajó y pronto el eje de la discusión comenzó a pasar por los requerimientos tecnológicos, las condiciones de mínima, los costos de inversión, el financiamiento, la gama de aparatos a producir y otros detalles

Uno de los temas discutidos estuvo vinculado con la forma jurídica que debería adoptar el nuevo emprendimiento. Por razones económicas, financieras, impositivas y contables, no resultaba conveniente que la futura fabricación fuera encarada por La Macarena, ni tampoco por Timen. Era prudente que ambas empresas continuaran haciendo lo que cada una de ellas hacía, esto es, comercializar y mantener aviones. La fabricación debía quedar a cargo de una tercera compañía, jurídicamente independiente pero funcionalmente vinculada a las demás, que debía adoptar la forma de una sociedad anónima en los términos de la reciente sancionada ley 19.550. Una vez que se logró acordar esto, pasó a discutirse el nombre, tema en el que Uriarte ya tenía una posición tomada. Su esposa le había sugerido el nombre *Chincul*, que había tomado del libro *Toponimia Araucana* de Alvaro Yunque. *Chincul* era el nombre con que los indios araucanos conocían al chingolo (*Zonotrichia capensis*), un pajarito de unos quince centímetros de largo, de plumaje gris terroso y cuello blanco, que habita el Norte y centro del país. La idea de *Chicha* Cabezas no era solo dar un toque autóctono a la nueva empresa, sino designar cada modelo a producir con el nombre de un pájaro argentino, del mismo modo en que Piper nominaba sus productos con apelativos de los aborígenes americanos.

La sociedad anónima Chincul fue formada en Buenos Aires el 28 de agosto de 1970 con objeto comercial, aeronáutico, financiero, industrial e inmobiliario. De allí la sigla *SACAIFI* que seguía a su razón social. Su capital ascendía a \$ 400.000 (ley 18.188) y estaba representado por 400.000 acciones de \$1 de

valor nominal cada una. Su sede fue fijada en el cuartel general del Grupo Beraza, sito en calle 25 de Mayo 489, piso 6, de Capital Federal, donde también tenía asiento La Macarena.

Diez socios suscribieron el contrato constitutivo de Chincul todos ellos domiciliados en Capital Federal o provincia de Buenos Aires. Además de los hermanos Beraza y Uriarte, se sumaron al emprendimiento Juan Osvaldo Elso (hacendado, 44 años), Carlos Oscar Pedro de Arriaga (piloto, 33), José María Núñez (empresario, 53), Silvano Martín (hacendado, 67), Hipólito Victoriano Garriz (empleado, 51), Aibar Norberto Salvat (industrial, 43) y Tomás José Salvat (industrial, 47).

El capital social de Chincul estaba repartido de la siguiente manera: la mayoría accionaria estaba en manos de Juan José Beraza, José María Beraza y Aquiles Luis Uriarte que, en conjunto, tenían el 76 % de las acciones. Eso les confería pleno poder

dentro de la empresa, pues podían imponer a gusto su voluntad en todas las asambleas. El primer Directorio estuvo formado, pues, por José María Beraza como presidente, Juan José Beraza como Vicepresidente y Aquiles Uriarte como director. Los directores suplentes fueron Silvano Martín y Carlos de Arriaga. Los Síndicos fueron José María Núñez (titular) y el Dr. Julio Carranza Torres (suplente).

El Dr. Carranza Torres fue facultado a realizar todas las gestiones y diligencias necesarias para obtener la aprobación del estatuto de la sociedad y la autorización estatal para funcionar. Sus gestiones dieron origen al expediente A-38.407 de la Inspección General de Justicia del Ministerio de Justicia. Chincul fue autorizada a funcionar el 30 de octubre de 1970, por Resolución N° 2147 de la IGJ suscripta por el entonces ministro de Justicia, Jaime Perriax. El 17 de noviembre de 1970, ante el escribano Amílcar Zubiri, fue suscripta la escritura N° 1116, con los antecedentes y el contrato constitutivo de la sociedad. Esta escritura fue inscripta el 9 de marzo de 1971 en el Juzgado Nacional de Primera Instancia de Registro de la Capital Federal. Quedó asentada al N° 673, folio 308, del Libro 73 (Tomo A) de Estatutos de Sociedades Anónimas Nacionales.

4. La planificación y el desafío

La incursión de Chincul en el ámbito aeronáutico industrial no hubiera sido posible de no haber mediado un programa serio de desarrollo fabril generado desde el Estado. En materia aeronáutica ese programa había sido concebido en 1970 en el seno de la Fuerza Aérea Argentina, bajo la forma de un planeamiento industrial a mediano y largo plazo.

El genio detrás del Planeamiento era el mayor Justo Demetrio Díaz, un brillante ingeniero mecánico aeronáutico de notables antecedentes ejecutivos y docentes. Había sido coproyectista de los aviones nacionales AVI-205, IA-51 *Tehuelche*, IA-52 e IA-55, y jefe de proyecto del IA-53 *Mamboretá*. Se había desempeñado sucesivamente como jefe del Departamento Diseño de Aviones del Instituto de Investigación Aeronáutica y Espacial y como jefe del Departamento Ingeniería de la Dirección del Material Aeronáutico. Hacia 1970 revestía



El nombre Chincul se tomó del vocablo araucano que identifica al Chingolo (*Zonotrichia capensis*), una pequeña ave autóctona de unos quince centímetros de longitud que forma parte de la fauna del Norte argentino. (*Internet*)

el cargo de secretario del Consejo de la Industria Aeronáutica, organismo constituido por decreto N°14.760 del 25 de noviembre de 1960 para asesorar, orientar y promover la industria aeronáutica privada.

El Planeamiento partía de un dato de la realidad que, a la vez, era una aspiración de máxima. Se estimaba que, entre 1970 y 1980, la Argentina iba a incrementar su parque aeronáutico liviano de 2.000 aeronaves a unas 7.000. Esto significaba la incorporación de por lo menos 5.000 aviones nuevos, sin contar el remozamiento de los ejemplares usados, ni las renovaciones de las flotas comerciales y militares. Solo en el segmento de aviación liviana se esperaba

una demanda de 2.100 aviones, discriminados del siguiente modo: 800 biplazas de escuela con motores de potencia inferior a 150 Hp, 600 monomotores de 4 a 6 plazas de hasta 300 Hp, 300 biturbohélices ejecutivos y 400 aviones agrícolas con motores de entre 260 y 600 Hp.

En el nivel industrial que presentaba la Argentina de 1970, era dable suponer que la mayor parte de la demanda fuera satisfecha con ejemplares importados. El desafío del Planeamiento era, pues, revertir esa tendencia y lograr que la industria nacional produjera a mediano plazo el autoabastecimiento de material aeronáutico civil y militar.

El Planeamiento partía de una posición realista. No preveía sustituir por completo las importaciones, lo que resultaba imposible habida cuenta del desarrollo industrial internacional. Tampoco buscaba forzar un esfuerzo fabril que los empresarios argentinos no estaban en condiciones de asumir ni pretendía obtener buenos productos a precios desfasados de los normales del mercado. El Planeamiento analizó y determinó qué materiales debían desarrollarse en la Argentina, cuáles debían producirse aquí, cuáles resultaba conveniente fabricar bajo licencia y cuáles había que importar.



La implementación del Planeamiento Industrial no sorprendió a la Fábrica Militar de Aviones que, bajo el nombre de Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aeronáuticas (DINFIA), tenía montada en Córdoba, desde 1966, una línea de producción de Cessna 182. Esta línea se amplió en 1971 a los modelos 150 y 188. El total producido hasta 1979 fue de 161 aviones Cessna de todos los modelos licenciados. (Marcelo Miranda)



Como resultado del Planeamiento Industrial implementado en 1971, muchas empresas presentaron proyectos más o menos ambiciosos. Uno de ellos fue el iniciado por RACA S.A. que firmó con Hughes Helicopters un programa de producción bajo licencia del modelo 369HS. Llegó a fabricar 43 unidades entre 1973 y 1985 en su planta ubicada en el aeródromo de San Fernando. (Gerardo Gómez)

convenientemente fabricar bajo licencia y cuáles había que importar.

El Planeamiento estaba dirigido a equipar con aviones nuevos a dos sectores relegados del progreso aeronáutico argentino, cuyas disponibilidades financieras eran limitadas: los aeroclubes y las pequeñas empresas de aviación agrícola, en general formadas por uno o dos aviones. En consecuencia, una parte importante del programa se ocupó de beneficiar la producción aeronáutica en sí, mientras que otra parte procuró facilitar la primera compra del producto por parte de las empresas de trabajo aéreo y escuelas de vuelo.



Los hermanos Héctor y César Boero ya tenían bastante experiencia en la fabricación de aviones cuando, en 1970, se publicitaron las medidas de promoción y fomento industrial. Desde un humilde hangar en la localidad de Morteros (Córdoba) se plegaron al programa con los biplaza monomotores de su diseño Aero Boero AB-95, AB-115 y AB-180. La fotografía muestra el AB-180 RVR (Remolcador con Visión Retroscópica) LV-JZU, serial 13. (*Aero Boero*)

Los beneficios a la producción eran básicamente medidas de promoción industrial, esto es exenciones impositivas, subvenciones para el desarrollo de prototipos, absorción por el Estado de los gastos por ensayos u homologación de material, subvenciones para la construcción de utilajes, créditos para la compra de herramientas y restricciones a la importación de aeronaves equivalentes a las producidas en el país. Las facilidades para la primera compra de aviones de manufactura nacional se resumían en un régimen de apoyo financiero representado por subvenciones a cargo del Estado.

El gobierno nacional expidió rápidamente las normas jurídicas que permitieron la implementación del Planeamiento. El marco general lo dieron las ya referidas leyes 18.587, 19.904 y 19.375 de promoción industrial, cuyos textos armonizaban con otras normas preexis-

tentes afines, como la ley 18.875 (“Compre nacional”) y el decreto N°11.871/65, que autorizaba a la Fuerza Aérea a intervenir en la compra de material aeronáutico por parte de los organismos y empresas del Estado, y excluir la importación de aeronaves que pudieran ser reemplazadas por aquellas de producción nacional. A las normas citadas se agregó el decreto 2.412/71, que liberaba de gravámenes de importación los materiales y herramientas necesarias para la producción aeronáutica, al tiempo que arancelaba fuertemente las aeronaves de cualquier tipo que pudieran resultar competitivas con las fabricadas en la Argentina. Finalmente, el decreto 2501/71 autorizó a la Fuerza Aérea a subvencionar las compras de aviones nacionales, con aportes de hasta el 30% (si el comprador era una empresa de trabajo aéreo) y de hasta el 70% (si el comprador era una entidad aerodeportiva).

A poco de difundidas las pautas del Planeamiento, empezaron a llover proyectos industriales sobre los escritorios del Consejo de la Industria Aeronáutica. La Fábrica Militar de Aviones, red denominada Área de Material Córdoba desde el 27 de diciembre de 1968, propuso fabricar 440 aviones bajo licencia de la Cessna Aircraft Company, descompuestos del siguiente modo: 320 entrenadores Cessna 150 *Aerobat*, 50 cuatrilazas Cessna 182 *Skylane* y 70 aviones agrícolas Cessna 188 *Agwagon*. Aero Boero SRL, de Morteros, elevó un programa para producir, también en Córdoba, sus diseños AB-95, AB-180 y AB-260. Dos propuestas llegaron desde el aeródromo de San Fernando, la de Talleres Altinger (para fabricar su planeador 15-S Lenticular) y la de Alaïre, para fabricar el avión nacional *Tijereta*.

La Fuerza Aérea recibió, también, cartas de intención de las mayores fábricas de helicópteros del mundo, para ensamblar en el Área de Material Córdoba diversos modelos bajo licencia. Las principales propuestas vinieron de empresas norteamericanas. Bell Helicopters Company ofreció montar sus modelos UH-1H *Huey* y UH-58A *Kiowa*, Hughes Tool Company hizo lo propio en relación al modelo OH-6A, y Fairchild-Hiller se mostró interesada en armar su exitoso FH.1100. Dos consorcios europeos vieron con buenos ojos las perspectivas del Planeamiento. Messerschmitt-Bölkow-Blohm (de Alemania) y Aerospaiale (de Francia) ofrecieron armar en la Argentina, también bajo licencia, sus ejemplares Bo-105, SA-316 *Alouette III*, SA-318 *Alouette II* y SA-341 *Gazelle*.

Con todo, el mayor programa fabril fue el propuesto por Chincul. El 16 de noviembre de 1971 esta empresa presentó al Consejo de la Industria Aeronáutica su propuesta de construir en San Juan 1.340 aviones bajo licencia de Piper Aircraft Corporation, conforme con el siguiente detalle: 100 PA-34 *Seneca*, 120 PA-23 *Aztec*, 120 PA-31 *Navajo*, 440 PA-28-140 *Cherokee*, 80 PA-28-180 *Cherokee*, 80 PA-28-200 *Arrow*, 120 PA-28-235 *Cherokee Pathfinder*, 100 PA-32-300 *Cherokee Six* y 180 PA-25 *Pawnee*.



Con una experiencia de décadas, instalaciones amortizadas, todo un departamento de ingeniería y herramental envidiable, la expectativa respecto del éxito del Planeamiento Industrial estaba centrada en la Fábrica Militar de Aviones (llamada Área de Material Córdoba a partir de 1968), que para 1970 había diseñado y producido excelentes aviones de aplicación civil, como el monomotor IA-46 Ranquel y el biturbohélice IA-50 GII. (Mercedes Marón)

Las aspiraciones de Chincul eran increíbles, es decir, no-creíbles. Nunca nadie había intentado fabricar tantos aviones en la Argentina. El récord histórico lo tenía Petrolini Hermanos SAIC, que entre 1947 y 1952 había construido en sus talleres de Paso del Rey (partido de Moreno, Buenos Aires) 129 pequeños biplazas IAe-20 *El Boyero*, bajo licencia de la Fábrica Militar de Aviones. Chincul quería construir 1.340 aviones, es decir, diez veces más que Petrolini. La cifra propuesta era equivalente a sumar todos los aviones de todos los modelos construidos hasta entonces en el país, incluidos todos los desarrollos, prototipos y series de la prestigiosa Fábrica Militar de Aviones de Córdoba.

Como si esto fuera poco, Chincul proponía la construcción simultánea de nueve modelos distintos en una sola planta, lo que constituía un esfuerzo fabril sin precedentes en la historia aeronáutica argentina. La Fábrica Militar de Aviones nunca había construido en serie más de dos modelos al mismo tiempo. Era impensable que pudiera hacerlo una empresa privada sin experiencia que solo existía en los papeles.

Pero el motivo mayor de incertidumbre y de escepticismo no era la cantidad de aviones prometida por Chincul, ni la diversidad de sus cadenas de montaje. La causa principal de incredulidad y sorna era San Juan, el lugar propuesto para erigir la planta de Chincul. En San Juan no había fábricas, no había experiencia industrial ni mano de obra especializada. Levantar una fábrica de aviones en San Juan sonaba tan descabellado como querer plantar cocos en Ushuaia. Si Chincul quería construir algo en San Juan, debería llevar sus propios operarios desde Córdoba o Buenos Aires (lo que era económicamente impensable) o bien capacitar desde cero a sus empleados sanjuaninos, lo que también parecía impensable. En la visión de muchos, los sanjuaninos solo servían para trabajar el campo... y para dormir la siesta.

Aunque nadie lo dijera abiertamente en 1971, las esperanzas y expectativas del Planeamiento Industrial

no estaban cifradas en Chincul, ni en Aero Boero, ni en los dos talleres de San Fernando. La firme candidata al éxito era, sin dudas, el complejo industrial-militar de Córdoba, que tenía todo lo necesario para triunfar. El Área de Material Córdoba tenía personal capacitado, infraestructura amortizada, presupuesto propio y organización administrativa. Bajo el nombre de DINFIA (Dirección Nacional de Fabricaciones e Investigaciones Aero-náuticas) había desarrollado con éxito las series de aviones bimotores IA-35



Hasta la aparición de Chincul, el récord histórico de producción de aviones en la Argentina lo tenía Petrolini Hermanos SAIC, que entre 1947 y 1952 había construido en sus talleres de Paso del Rey (partido de Moreno, Buenos Aires) nada menos que 129 pequeños biplaza IAe-20 *El Boyero*, bajo licencia de la Fábrica Militar de Aviones. (Internet)

Huanquero e *IA-50 Guaraní II*, y el pequeño monomotor *IA-46 Ranquel*. Era de suponer que el ensamblado bajo licencia de aviones livianos Cessna no le significaría ningún inconveniente. Además, la fábrica militar de aviones estaba enclavada en Córdoba, el centro histórico del desarrollo aeronáutico argentino.

Al lado de Córdoba, San Juan no era nada, como tampoco lo era Chincul. La empresa recién creada no tenía fábrica, ni ingenieros, ni tradición, ni personal, ni experiencia. Para colmo, cuando presentó su plan de producción al Consejo de la Industria Aeronáutica, ni siquiera tenía firmado con Piper el contrato que le permitiría construir sus aviones bajo licencia. Chincul solo era un montón de buenas intenciones envueltas en algunos documentos de papel.

Sin embargo, para un puñado de hombres Chincul era algo más que un expediente y un proyecto. Era un sueño y una idea industrial que prometía. Más allá de las burlas solapadas y de las suspicacias de los escépticos de turno, la realidad indicaba que nada impedía construir aviones en San Juan. Así lo creyeron los Beraza. Así lo creyó Uriarte. Así lo creyó Piper.

5. Herederos de una tradición

Al margen de las suspicacias que Chincul levantaba por su idea de fabricar más de mil aviones en San Juan, su vinculación con Piper logró generar una gran expectativa en el ámbito aeronáutico argentino, en especial en los aeroclubes. Piper tenía una enorme presencia en nuestro medio. La mayoría de los hangares del país guardaban un avión Piper y casi todos los pilotos en actividad en 1970 habían aprendido a volar en el asiento delantero de un *Cub*. Los aviones Piper eran buenos, bonitos y baratos. Gozaban de la fama de ser dóciles, robustos y fáciles de mantener. Habían sido utilizados muchísimo en nuestro país, en todas las condiciones y climas imaginables. Nadie podía hablar mal de ellos porque, en verdad, eran productos de buena calidad. Al anunciar sus planes de construcción, Chincul fue vista como la continuadora de la tradición de calidad Piper en la Argentina.

Los primeros aviones que Piper exportó a la Argentina llegaron al puerto de Buenos Aires a comienzos de 1937. Eran cinco *J-2 Cub* traídos por Arturo Condomi Alcorta. Oficialmente no llevaban la marca Piper, pues habían sido fabricados por Taylor Aircraft Company. Sin embargo, fueron considerados productos Piper y llamados así por todos sus propietarios. Los motivos de la asimilación fueron muy simples. Taylor Aircraft Company había cambiado su nombre por el de Piper Aircraft Corporation en noviembre de 1937, es decir, el mismo año la exportación. Además, los Taylor *J-2* eran esencialmente idénticos a los Piper *J-3* que fueron llegando más adelante. Como las diferencias entre uno y otro modelo eran casi imperceptibles, los cinco Taylor *J-2* pasaron a ser conocidos, simplemente, como “los primeros Piper”.

En los años siguientes varios importadores particulares fueron dotando al mercado con nuevos ejemplares de manufactura Piper. Los primeros *J-3 Cub* llegaron en 1939, traídos también por Arturo Condomi Alcorta. Nuevos ejemplares del mismo tipo fueron importados entre 1940 y 1941 por Siro A. Comi, quien años más tarde sería el representante argentino de Cessna Aircraft Company, la más feroz competidora internacional de Piper.

En 1941 la empresa Ronchetti, Razetti y Cía de Rosario, Santa Fe, obtuvo autorización de Piper para armar en la Argentina 16 kits del *J-3*. El trabajo era bastante simple, porque los aviones venían terminados, es



Anuncio publicitario de 1942 que promociona los Piper *J.3* que Ronchetti, Razzetti y Compañía fabricaba y vendía en Rosario, Santa Fe. La empresa era distribuidora además de camiones Borgward, carburadores Holley, aros de pistón Burd y máquinas herramientas Indianapolis. (*Julio Di Giuseppe*)

decir, soldados, entelados y pintados. Solo había que unir las alas con el fuselaje, y el motor con la bancada. La remisión de kits resultaba favorable para Piper, que podía vender más barato el J-3 a partir de una reducción en su costo de mano de obra. Además, el armado ayudaba al vendedor local a familiarizarse con el producto que iba a colocar. Piper consideró que el armado de sus kits desarrollaba la industria aeronáutica local y así lo expresó en varias oportunidades. Sin embargo, los aviones ensamblados en Rosario no fueron considerados productos de industria nacional, por el hecho de haber sido, en realidad, fabricados en el extranjero. La cadencia de montaje de Ronchetti-Razetti se interrumpió en 1942 pues el ingreso de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial determinó el cese de suministros aeronáuticos a los países no beligerantes.

Con todo, los Piper *Cub* importados antes de la guerra resultaron suficientes para satisfacer las demandas de nuestra incipiente actividad aerodeportiva. Solo la Junta Argentina de Aviación utilizó 37 ejemplares en su Campaña Pro Formación de 5000 Pilotos, una cantidad nada despreciable si tenemos en cuenta los pocos aeroclubes existentes en el país hacia 1942.

El fin de la Segunda Guerra produjo una masiva presencia de aviones Piper en la Argentina. Esta gran importación, sin precedentes en nuestro país, fue resultado de la conjunción de factores políticos internos y comerciales externos. Por un lado, Piper tenía una gran necesidad de colocar sus productos para no caer en el receso industrial de la postguerra. Su “viejo” modelo *Cub* resultaba el más adecuado para llevar adelante una política comercial agresiva, pues existía un gran stock de partes excedentes para producirlo. Por otro lado, nuestra recién formada Secretaría de Aeronáutica estaba interesada en promover el crecimiento del parque aeronáutico, a efectos de formar los recursos humanos que sirvieran de reserva a la Fuerza Aérea Argentina. Por costo y docilidad, el *Cub* era el avión que mejor encajaba en este esquema, seguido por el Miles *Magister* británico, destinado a entrenamiento avanzado. Ambos modelos fueron elegidos por la Secretaría de Aeronáutica para la Dirección General de Aeronáutica Civil, y ambos fueron traídos al país en cantidades asombrosas.

Entre 1947 y 1948 la Dirección General de Aeronáutica Civil dispuso la compra de ochenta Piper J-3 *Cub*, cien PA-12 *Super Cruiser* y doscientos PA-11 *Cub Special*. Todos llegaron en barco al puerto de Buenos Aires, y todos fueron ensamblados por la firma Siro Comi en el aeródromo de Monte Grande. Todos fueron distribuidos entre las entidades aerodeportivas del país, mediante un régimen de asignaciones que incluía, también, al instructor de vuelo.

La Argentina virtualmente se llenó de aviones. Cada pueblo tuvo su aeroclub y cada aeroclub guardó en su hangar un Piper. Nunca se voló tanto como entonces y la formación de pilotos alcanzó picos sin precedentes. Los principales protagonistas del suceso fueron los aviones Piper, en todas sus versiones, que se mostraron más confiables y dóciles que sus compañeros ingleses de instrucción, los *Magister*. La preferencia de los pilotos fue letal para estos últimos pues de a poco fueron quedando relegados a la parte más oscura y ruin de los hangares.



En 1946 Siro Comi importó desde los Estados Unidos veintiocho Piper J.3 *Cub* que fueron armados en su aeródromo de Monte Grande. La carencia de infraestructura adecuada obligó a que fueran armados prácticamente a la intemperie, una práctica frecuente de aquel tiempo cargado de limitaciones. (Francisco Halbritter)

Con todo, el régimen de asignaciones tenía un lado densamente oscuro. Causaba un enorme déficit fiscal porque la instrucción y el mantenimiento corrían por cuenta del Estado. Las pérdidas pasaban *desapercibidas* en 1945, pero diez años después eran intolerables. En 1956 el gobierno de la *Revolución Libertadora* dispuso dar un corte drástico al sangrado y propuso donar a los aeroclubes los aviones que se les había asignado. El traspaso se realizó progresivamente a lo largo de cinco años. Fue instrumentado por los decretos 21.898/56 y 11.483/57, y por la ley 16.074 de 1961. Al final, quedaron en manos privadas 566 aviones, en su mayor parte marca Piper.



A principios de la década de 1960, Aircom SA se constituyó en uno de los principales agentes de ventas de la marca Piper en Argentina. La empresa era la propietaria y administradora del aeródromo de Don Torcuato, donde también tenía taller y escuela de vuelo propias. (Gabriel T. Pavlovic)

siguió siendo Ronchetti, Razzetti y Cía., que contaba con amplia experiencia en el mercado, adecuados planes de financiación y un excelente servicio posventa. Ronchetti-Razzetti tenía, además, la capacidad económica suficiente como para tomar aviones usados en parte de pago, una modalidad comercial que fue adquiriendo relevancia a medida que la industria aeronáutica fue sacando aviones tecnológicamente más modernos y, por eso, más caros. Con todo, hacia 1960 el mercado argentino fue penetrado por una nueva empresa, Aircom SA, que fue logrando numerosas e importantes ventas. Aircom se fue convirtiendo paulatinamente en la mayor competidora de Ronchetti-Razzetti, a la que terminó por desplazar hacia finales de la década.

De la mano de estas empresas y de pequeños importadores particulares, Piper fue colocando en el mercado argentino sus monomotores PA-20 *Pacer*, PA-22 *Colt* y PA-24 *Comanche*. Los principales compradores de estos modelos no fueron los aeroclubes, sino los pilotos privados formados a su abrigo durante la década anterior. La nueva clientela estaba integrada por hombres de clase media, entusiastas de la aviación que soñaban con tener un avión pequeño para volar con su familia o, simplemente, para su propio recreo. Las preferencias de los nuevos compradores oscilaron entre los productos de Piper y de Cessna, que también había tenido penetrado con éxito en el mercado. La pulseada la terminó ganando Cessna que, hacia 1970, había captado el 80% del mercado argentino de monomotores.

A pesar de esta victoria comercial de Cessna, Piper mantuvo el liderazgo en dos segmentos del mercado aeronáutico argentino, el de los aviones bimotores y el de los aplicadores agrícolas. La preeminencia sobre los bimotores Cessna (y Beechcraft, y Rockwell) fue lograda gracias a dos excelentes productos: el PA-23 *Apache* (luego *Aztec*) y el PA-31 *Navajo*, comercializados en la Argentina por La Macarena. Ningún competidor pudo acercarse en ventas a estos aviones, que tuvieron una gran aceptación entre propietarios de taxis aéreos, hacendados y pequeños empresarios. Nadie pudo competir, tampoco, con el avión agrícola de Piper, el PA-25 *Pawnee*, que pronto se convirtió en el caballito de batalla de las empresas de trabajo agroaéreo argentinas y reemplazó en el trabajo a los PA-11 y J-3 *Cub*, sus ya cansados y venerables abuelos.

Los vaivenes internos de la política argentina no afectaron en absoluto la posición comercial de Piper. Si bien no volvió a tener en el país un comprador masivo del calibre del Estado, su presencia se mantuvo asegurada de la mano de agentes locales eficientes y confiables. Las colocaciones no fueron muy importantes entre 1950 y 1955 pues el mercado se encontraba saturado por los aviones asignados, pero se pudieron concretar varias ventas a particulares. Incluso, en 1952, Servicios Aéreos Petrazzini logró ensamblar dos kits de PA-22 *Tri-Pacer* en su taller de Tres Arroyos.

El principal agente y vendedor de Piper en la Argentina en la década de 1950



La principal planta de Piper Aircraft Corporation se ubicaba en Lock Haven (Pennsylvania). Además de su importancia industrial dentro de la compañía, el sitio tenía una pesada tradición histórica, pues precisamente allí William T. Piper había fundado la compañía, en 1937. (Roger Peperell)



Para la producción de su primera familia de aviones bimotores PA-23 Apache, Piper Aircraft Corporation adquirió derechos en el aeródromo de Vero Beach (Florida), donde construyó en 1955 una nueva planta que habría de albergar, además, la línea de montaje del avión agrícola PA-25 Pawnee. (Roger Peperell)

Así estaban las cosas en el mercado aeronáutico argentino en 1971, cuando Piper recibió de Uriarte y los Beraza la propuesta de fabricar sus aviones bajo licencia en San Juan. La oferta llegó en un momento oportuno pues Piper pasaba por un período de excepcional expansión comercial. Entre 1968 y 1970 sus plantas de Lock Haven (Pennsylvania), Lakeland y Vero Beach (Florida) habían producido en conjunto una media de 60 aviones por semana, y las acciones de la compañía seguían en alza en la bolsa de valores de Wall Street. Los protagonistas del éxito de ventas eran, básicamente, tres diseños consecutivos, el PA-23 *Apache/Aztec*, el PA-24 *Comanche* y el PA-25 *Pawnee*, líderes indiscutidos en el mercado norteamericano de bimotores livianos, monomotores y aviones agrícolas, respectivamente.

En contraste con la bonanza comercial, los ánimos estaban bastante caldeados en el seno de la compañía. Para 1971 Piper ya no pertenecía a la Familia Piper. Desde agosto de 1969 la mayoría accionaria estaba en manos del holding Bangor Punta y del fabricante de barcos Chris Craft. El fundador de la empresa, William T. Piper, había fallecido el 15 de enero de 1970. Y aunque la presidencia del Directorio seguía en manos de su hijo William *Bill* Piper Jr., su presencia allí se debía más a razones de imagen que a otra cosa. De hecho, pronto sería reemplazado en el cargo por Joe Mergen. Así, pues, las cartas de intención argentinas llegaron a la mesa del Directorio en un momento de convulsiones internas y reacomodo de fuerzas.

La propuesta industrial argentina resultó muy tentadora desde un principio. Además de las ganancias directas, la construcción local de productos Piper permitiría a la compañía recuperar el mercado de monomotores perdido a manos de Cessna. Por otro lado, las ventas serían seguras, ya que el plan industrial alentado por el Estado argentino se basaba en subsidios importantes de dinero en efectivo a cargo de su Fuerza Aérea. Otras dos razones guardaban relevancia para Piper. La fabricación de aviones en la Argentina haría renacer su Foreign Assembly Program en Latinoamérica, lo que resultaba vital para ganar o conservar los mercados emergentes sudamericanos. Además, la producción argentina permitiría colocar un buen lote del nuevo modelo PA-34 *Seneca*, que recién había sido certificado por la FAA, y cuyo lanzamiento prometía ser un éxito de ventas. En última instancia, Piper no tendría nada que perder desde el punto de vista financiero, pues toda la inversión para sostener el emprendimiento industrial argentino sería realizada solo por empresarios argentinos.

Sin riesgos de capital, con ventas aseguradas y con la posibilidad de desplazar del mercado a su competidora directa, la respuesta del Directorio de Piper a la oferta industrial argentina fue un sí rotundo. La cadencia de producción, la selección de los modelos a ensamblar y las políticas de venta fueron establecidas en atención a los intereses comerciales de Piper. Y puesto que uno de los objetivos del programa industrial era

Así estaban las cosas en el mercado aeronáutico argentino en 1971, cuando Piper recibió de Uriarte y los Beraza la propuesta de fabricar sus aviones bajo licencia en San Juan. La oferta llegó en un momento oportuno pues Piper pasaba por un período de excepcional expansión comercial. Entre 1968 y 1970 sus plantas de Lock Haven (Pennsylvania), Lakeland y Vero Beach (Florida) habían producido en conjunto una media de 60 aviones por semana, y las acciones de la compañía seguían en alza en la bolsa de valores de Wall Street. Los protagonistas del éxito de ventas eran, básicamente, tres



A raíz de la severa inundación producida en 1972 en Lock Haven por la crecida del río Susquehanna, Piper habilitó ese año una planta nueva en Lakeland (Florida) con una superficie de 65.950 m2. Allí se instaló toda la línea PA-31 series y algunas de las series de PA-28. (Roger Peperell)

terminar con la hegemonía que Cessna tenía en el mercado argentino de monomotores, mil de los 1.340 aviones a fabricarse en la Argentina serían, precisamente, monomotores de última generación.

6. ¿Construcción rentable? Construcción bajo licencia

A los directivos de Chincul no les interesaba la industria por la industria misma. Les interesaba la industria en la medida en que les sirviera para hacer negocios y obtener ganancias. No estaban dispuestos a asumir costos de desarrollo, ni a financiar prototipos ni a ensayar novedades. Querían máximas utilidades con el menor riesgo comercial.

Con tales aspiraciones, la única construcción posible era la construcción bajo licencia, es decir, la autorizada por el diseñador del producto, sobre la base de planos por él suministrados y condiciones por él estipuladas. Esta modalidad industrial era muy práctica. Se armaba un avión ya proyectado, probado y certificado. El armado se hacía a partir de procedimientos conocidos, en un tiempo acotado y con un costo definido.

La construcción bajo licencia era económica. Un avión fabricado así era más barato que un ejemplar de diseño propio. El menor precio estaba dado por la inexistencia de costos de proyecto y de homologación. No había necesidad de amortizar prototipos, utilajes o herramientas. La construcción bajo licencia tenía, también, una importante ventaja comercial. El licenciataria fabricaba un avión ya probado y aceptado en el mercado, es decir, un producto de venta asegurada.

Los beneficios de la construcción bajo licencia eran bien conocidos por la industria aeronáutica argentina. En los últimos cuarenta años se había echado mano a esta modalidad constructiva para dotar al país de diversos modelos civiles y militares. La Fábrica Militar de Aviones había comenzado su actividad construyendo así aviones europeos como el AVRO



Una de las primeras producciones masivas de aeronaves de la Fábrica Militar de Aviones fue el entrenador alemán Focke-Wulf FW-44J Stieglitz, fabricado a partir de 1936. Se produjeron 197 ejemplares hasta 1943 cuando la importación de insumos se hizo imposible por la Segunda Guerra Mundial. (Archivo General de la Nación)

504 *Gosport*, el Bristol F.2B y el Dewoitine D.21. Años después siguió la tendencia con el Focke-Wulf FW-44J *Stieglitz*, el planeador Rhon Brussard y el caza Curtiss *Hawk* 75-0. En los años 60 ensambló en Córdoba el entrenador Beechcraft T-34 *Mentor* y el jet bimotor Morane-Saulnier MS.760 *Paris*, con permisos de sus respectivos diseñadores.

También los constructores privados argentinos habían recurrido a contratos de licencia para construir aviones en forma cómoda, barata y segura. La Fábrica Argentina de Aerodinámica había ensamblado así el modelo italiano Macchi MB.308, al tiempo que Aviones Lockheed Kaiser hacía lo propio con el diseño americano CL-402.



Cuarenta y ocho unidades del jet bimotor Morane-Saulnier MS.760 Paris fueron producidas por DINFIA en Córdoba a partir de 1958. Aunque había sido diseñado y publicitado como un avión ejecutivo de cuatro plazas, se adaptó a la perfección al rol de entrenador avanzado militar y se mantuvo operativo hasta abril de 2007. (DINFIA)



Germán Bianco S.A. se lanzó a la producción del Macchi MB.308, de construcción integral en madera, cuando este tipo de tecnología ya se encontraba en declive. Sin embargo, el ágil biplaza fue muy bien recibido en el mercado argentino, sobre todo para instrucción y uso particular. La foto, tomada en agosto de 1962, muestra una línea de flamantes aviones frente al hangar del aeródromo de Don Torcuato. (*Germán Bianco*)

Puesto que la construcción bajo licencia era la más conveniente y rentable, las conversaciones que Uriarte y los Beraza mantuvieron con Piper apuntaron a obtener, precisamente, esas licencias. Como cuestión conexa se negoció que los permisos de fabricación correspondieran a modelos conocidos, modernos, probados y comercialmente exitosos. Las tratativas terminaron en un contrato suscripto en Buenos Aires, en el despacho del Comandante de Material de la Fuerza Aérea Argentina, el 22 de noviembre de 1971, es decir, seis días después de la presentación del programa de desarrollo fabril de Chincul ante el Consejo de la Industria Aeronáutica. Por Chincul firmaron José María Beraza y Aquiles Luis Uriarte. Por Piper Aircraft Corporation firmaron Thomas W. Gillespie (vicepresidente de Investigaciones de Mercados y Ventas) y Newton Bergwig (representante regional de la firma). En el acto estuvieron presentes el ministro de Gobierno de la Provincia de San Juan (Dr. León E. Ferreyra), su secretario de Producción, Industria y Comercio (Ing. Ernesto Madecur), el comandante de Material (brigadier Abel Federico Martínez), el director de Fomento y Habilitación del Comando de Regiones Aéreas (comodoro Brenna), el secretario del Consejo de la Industria Aeronáutica (mayor Justo Demetrio Díaz) y representantes del Banco de la Nación Argentina y la Cámara Argentina de Comercio de Aviación. Previo a la firma del acuerdo, todos fueron recibidos en su despacho por el Comandante en jefe de la Fuerza Aérea Argentina, brigadier general Carlos Rey.

Desde un punto de vista formal, el contrato era un ejemplo de técnica jurídica. La redacción era breve, los términos eran claros y la regulación, completa. El acuerdo estaba escrito en castellano. Todos los derechos y obligaciones de las partes estaban resumidos en 29 cláusulas que ocupaban ocho páginas. Aunque la actividad pautada era compleja, el acuerdo era más corto que un contrato estándar para alquilar un departamento en Buenos Aires.

El contrato entre Piper y Chincul giraba en torno a cuatro ejes temáticos fundamentales: mecánica de suministro de componentes, control de calidad, confidencialidad y seguridad. Su interpretación quedaba sujeta a las leyes argentinas y toda discrepancia debía ser resuelta por los Tribunales Federales de la ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, se acordó que, antes de recurrir a la Justicia argentina, las partes debían agotar todos los medios a su alcance para llegar a un entendimiento extrajudicial, por medio de representantes que propusieran una solución aceptable.

En virtud del contrato, Piper acordó vender a Chincul todos los componentes, equipos y autopartes necesarias para fabricar en la Argentina sus modelos bimotores *Navajo*, *Seneca* y *Aztec*, y los monomotores *Cherokee*, *Cherokee Six*, *Cherokee Pathfinder* y *Pawnee*. La enumeración no era taxativa. En la medida en que fuera posible, Chincul podría agregar otros modelos a la nómina inicial.

Los materiales a suministrar por Piper debían ser embalados en forma de kit en las plantas de Lock Haven (Pennsylvania) o Vero Beach (Florida), de acuerdo con las órdenes de compra que Chincul fuera remitiendo. Cada kit debía ser pagado al contado, en dólares norteamericanos, con diez días de anticipación. En cada orden de compra Chincul debía precisar el puerto de los Estados Unidos donde habría de embarcar los contenedores. El costo del flete hasta la Argentina corría por cuenta de Chincul.

La entrega de cada contenedor transfería a Chincul la propiedad total de los componentes embalados. A partir de la entrega Chincul se hacía cargo de todos los riesgos por pérdidas o deterioros, por lo que debía contratar todos los seguros que fuera necesario para el flete, incluso seguros de tránsito y de responsabilidad de productos. Chincul debía reponer a su costo las partes del kit que no llegaran a la Argentina, o que llegaran dañadas. Podía reclamar los faltantes a Piper, que se reservaba el derecho de reponerlos, o no, según su propio criterio.

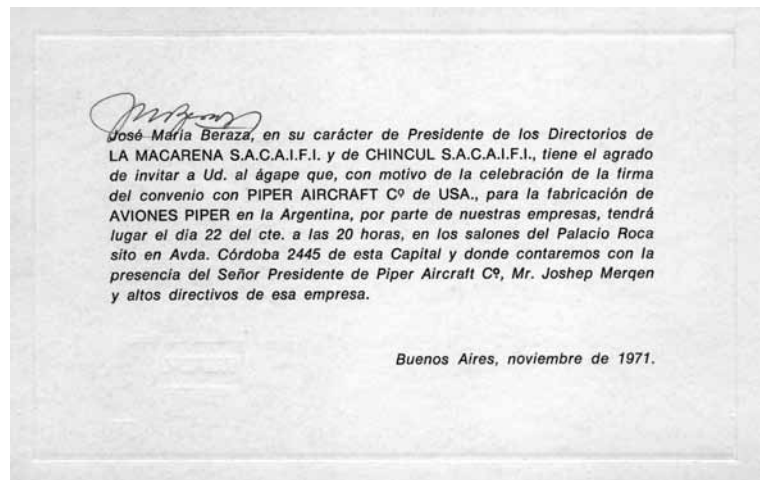
Aunque la venta de aviones Piper en la Argentina estaba en manos de La Macarena, empresa vinculada estructuralmente a Chincul, en el contrato de licencia Piper dispuso que la colocación de los aviones fabricados en San Juan se realizara a través de sus distribuidores autorizados, y de acuerdo con el contrato de distribución que estuviera vigente en el momento de la venta. Era una forma sutil de escindir el trato conferido a La Macarena del conferido a Chincul y una forma indirecta de ejercer presión sobre La Macarena para que no perdiera el nivel de ventas que había logrado. En contrapartida, Chincul obtuvo autorización para exportar los aviones que produjera, con lo cual La Macarena quedaba tácitamente autorizada a penetrar el ámbito de los distribuidores de Piper en el exterior.

Piper se jugaba su nombre con Chincul. Si los aviones eran bien fabricados, los aplausos se los llevaría la planta de San Juan; pero si eran defectuosos, el desprestigio no se detendría en Chincul. Los norteamericanos no estaban dispuestos a poner en juego la imagen de su empresa cuyo valor relativo era enorme.

Por eso Piper impuso en el contrato de licencia un estricto respeto de sus normas de calidad y seguridad. Las aeronaves fabricadas por Chincul debían satisfacer todas las especificaciones técnicas de Piper y todos los requisitos de la Federal Aviation Administration (FAA) de los Estados Unidos. El reemplazo de componentes norteamericanos por nacionales debía comunicarse con 120 días de antelación, acompañando muestras para ensayo y datos técnicos afines. Ninguno de los componentes que se decidiera reemplazar podía ser utilizado en la planta de San Juan hasta tanto Piper comunicara su aprobación por escrito.

El contrato de licencia estipuló que todas las aeronaves Chincul debían fabricarse de acuerdo con los procedimientos y normas de control de calidad establecidas por Piper, cuyo cumplimiento garantizaba Chincul. Para supervisar el fiel cumplimiento de este punto, Piper tenía derecho de acceso irrestricto a las instalaciones de Chincul. Además, era obligación de Chincul establecer un departamento de control de calidad que asegurara en los hechos el cumplimiento de las normas de calidad impuestas por Piper. Por último, Chincul debía llevar los registros, historiales técnicos y estadísticas que solicitara Piper, de acuerdo con los propios procedimientos de Piper.

El celo de Piper por su propia imagen era tal que obligó a Chincul a someterle a consideración los originales de todo el material promocional, publicitario o propagandístico que llevara el nombre, el isotipo



Invitación de José María Beraza para el acto de firma del contrato entre Piper Aircraft Corporation y Chincul SA, que tuvo lugar en Buenos Aires el 22 de noviembre de 1971. (Laura Andión de Vázquez)

o la referencia a Piper. Quedaba claro que Chincul no podía usar el nombre de la licenciadora a su antojo. Sí podía, en cambio, usar su propio nombre para identificar o distinguir los aviones fabricados en San Juan.

Puesto que Chincul iba a fabricar aviones, el contrato de licencia comprendía la entrega por parte de Piper de todos los planos, diseños de ingeniería e instrucciones necesarios para el armado de cada modelo. Sin embargo, Piper estaba interesado en mantener el secreto industrial de sus productos y procedimientos de armado. Impuso a Chincul el deber de confidencialidad en el manejo de toda la información técnica y comercial que circulara en virtud del contrato, incluidos planos, dibujos, diseños, heliografías, apuntes, notas, registros, manuales, copias y traducciones. Chincul aceptó restringir el acceso y uso de la información de Piper y lo limitó a los empleados directamente comprometidos con el armado de los aviones. Aceptó, también, restringir la reproducción de todos los documentos que le fueran confiados. Piper exigió un lugar seguro para la custodia de su información y la identificación de cada copia o reproducción que se hiciera sobre un documento original. Chincul quedó obligada a devolver toda la documentación suministrada por Piper cuando la requiriera.

El contrato de licencia autorizó a Chincul a fabricar las herramientas destinadas a la construcción, o bien a comprarlas directamente a Piper. En todos los casos debían respetarse las normas de calidad y los procedimientos fabriles estipulados por Piper. Para aventar cualquier riesgo de competencia desleal, le quedó prohibido a Chincul fabricar, por sí o por terceros, cualquier tipo de aeronave que pudiera rivalizar directa o indirectamente con los aviones Piper.

Chincul y Piper acordaron que el contrato de licencia tendría una duración de diez años contados a partir de su aprobación por parte del gobierno argentino. El trámite administrativo para la aprobación duró 107 días. El expediente N° 610.280 que Chincul había iniciado ante el Consejo de la Industria Aeronáutica pasó, sucesivamente, por los despachos del Comandante en Jefe de la Fuerza Aérea, del ministro de Defensa y del ministro de Industria y Minería. El trámite terminó el 2 de marzo de 1972. Ese día el presidente de la Nación, teniente general Alejandro Agustín Lanusse, firmó el Decreto N°1.151 con el que se aprobaba el texto del contrato de licencia y autorizaba el emplazamiento de la fábrica de aviones de San Juan. Chincul comenzaba a transformarse de sueño en realidad.

Capítulo II

Desde el primer hombre, desde el primer ladrillo

7. Siete carpetas azules y un decreto

Pocos días después de conformada la sociedad, los directivos de Chincul pusieron manos a la obra para reclutar los primeros recursos humanos que hicieran posible su proyecto industrial. El asunto era serio porque, en esas instancias iniciales, la mala elección de un individuo podía poner todo el emprendimiento en riesgo. La cosa se fue poniendo más difícil a medida que pasaba el tiempo, pues no aparecían candidatos y urgía a Chincul poder contar rápido con personas capaces y confiables. Las limitaciones de la empresa quedaron al descubierto de inmediato. La mayor parte de los socios de Chincul no sabían nada sobre aviones, ni conocían persona alguna que pudiera ser de utilidad. Solo Aquiles Uriarte y Oscar de Arriaga eran pilotos, pero esa sola circunstancia no les daba en realidad ventaja alguna, pues los hombres que buscaban eran especialistas y se encontraban, por eso, fuera del terreno de conexiones a su alcance.

Como si eso fuera poco, no existía en la Argentina un complejo industrial de gran tamaño al que acudir en busca de gerentes. La mayor parte de los ingenieros aeronáuticos existentes en el país se encontraban trabajando en el Área de Material Córdoba de la Fuerza Aérea Argentina y era dable suponer que serían absorbidos por la fábrica militar de aviones para sus propios planes de producción bajo licencia, que incluían el ensamble local de los modelos Cessna 150, Cessna 182 y Cessna 188 de la Cessna Aviation Company. El Área de Material Córdoba estaba en condiciones de brindar a sus profesionales estabilidad laboral y perspectivas de crecimiento, dos ventajas importantes que, por el momento, Chincul no podía asegurar.

Una solución aparentemente viable al alcance de Chincul era formar el núcleo básico de su personal jerárquico con jóvenes ingenieros aeronáuticos e industriales recién egresados de las universidades argentinas, pues para ellos una salida laboral inmediata podía representar un gran comienzo. Esta alternativa daba a Chincul la posibilidad de formar sus recursos humanos desde cero, pero entrañaba una desventaja importante: un grupo de jóvenes sin experiencia real, ni contactos, podía ser presa fácil de la burocracia reglamentarista de la Fuerza Aérea, o bien terminar frenado por la red de intereses económicos tejida por quienes desearan el fracaso de Chincul. Dadas las circunstancias, la naciente empresa necesitaba otro tipo de profesionales, hombres con antecedentes verificables, con inteligencia práctica y con carácter fuerte. Hombres con una dosis igual de corazón, de cerebro y de cojones.

Felizmente, a la par de los detractores existían personas que creían en la viabilidad de la industria aeronáutica privada en la Argentina. Entre ellas destacaba el brigadier mayor Abel Federico Martínez, Comandante de Material de la Fuerza Aérea, en quien los directivos de Chincul encontraron constante apoyo, oportunas prevenciones y consejos. Fueron hombres como el brigadier Martínez quienes corrieron la voz en busca de apoyo, aventando las insidias de los agoreros del fracaso y augurando un venturoso porvenir a quienes quisieran sumarse al sueño de Chincul.

Gracias a ese esfuerzo de optimismo y de sigilo, en octubre de 1971 Chincul pudo contar con su primer hombre de confianza. Resultó ser el ingeniero aeronáutico Alberto Vázquez, especialista en electrónica aeronáutica egresado de la Escuela de Ingeniería Aeronáutica de Córdoba. El ingeniero Vázquez había prestado servicio en la Fuerza Aérea pero se había retirado tiempo atrás con el grado de Mayor. Cuando recibió la con-



Brigadier mayor Abel Federico Martínez, Comandante de Material de la Fuerza Aérea. (*Revista Aviación y Astronáutica*)



El ingeniero Alberto Vázquez fue el primer empleado de Chincul. Aunque no era militar de carrera, había servido en la Fuerza Aérea Argentina. Brillante y dotado de una inteligencia superior, cimentó las bases sobre las que se sustentó todo el aparato técnico de la nueva fábrica. (Laura Andión de Vázquez)

vocatoria de Chincul se encontraba trabajando en una fábrica no aeronáutica ubicada en el partido de Avellaneda, Buenos Aires, y la sola idea de participar de un emprendimiento aeronáutico fabril lo cautivó. Se convirtió en el primer empleado de Chincul y, a la vez, en el primer cerebro encargado en convertir en realidad un emprendimiento industrial inconcebible.

El ingeniero Vázquez aceptó de inmediato la propuesta laboral de Aquiles Uriarte y, con ella, la enorme responsabilidad de crear, desde la nada, una fábrica de aviones. Pesaba sobre sus espaldas el negocio de Chincul, las expectativas de Piper, las aspiraciones de la Fuerza Aérea y los deseos del gobierno de San Juan. Su situación era, en realidad, bastante poco envidiable. Pero Vázquez estaba a la altura de las circunstancias, como pronto se encargó de demostrar. A escasos once días de haber sido contratado, fue comisionado por Chincul para volar a los Estados Unidos en procura de obtener información concreta respecto del *modus operandi* de la Piper, sus procedimientos fabriles, sus reglas de calidad, sus documentos y toda otra experiencia que pudiera ser de utilidad en la proyectada planta de San Juan.

Para cuando Vázquez estuvo de vuelta en Buenos Aires, en enero de 1972, Chincul contaba ya con otros dos profesionales de singular valía. El primero era el ingeniero Carlos Héctor Delgado, un hombre de firme carácter y experiencia que se había retirado de la Fuerza Aérea en diciembre de 1971 con el grado de mayor. Delgado era un hombre serio y responsable, con un frondoso antecedente gerencial que incluía el haber sido jefe de Mantenimiento de los cazas jet North American F-86F-30 *Sabre* de la IV Brigada Aérea de Mendoza. El otro miembro del flamante equipo de Chincul era el ingeniero Guillermo Terwissen, cuya profunda experiencia aeronáutica solo resultaba comparable con su amplia capacidad de respuesta. Formales, decididos y capaces, los tres primeros *chinculeros* formaron un eficiente equipo de trabajo. Aunque ninguno de ellos lo sabía, sus logros serían memorables y harían realidad el sueño latente que hasta ese momento significaba Chincul.

Puesto que en el trío el ingeniero Vázquez era el componente más capacitado, no hubo reparos en que asumiera el rol de coordinador principal y encargado de contactos. Sería, a la postre, el primer director de Planta de San Juan. Carlos Delgado aceptó desempeñarse como jefe de Producción, en atención a su experiencia organizativa y conocimientos prácticos. Por su parte, el ingeniero Terwissen tomó las funciones de jefe del Departamento de Ingeniería y Control de Calidad, un área estratégica sobre la cual Piper había cifrado grandes expectativas, incluso en el contrato de licencia.

Como no tenían otro lugar donde juntarse, los tres activos cerebros de Chincul comenzaron a reunirse a diario en las oficinas de la empresa, sitas en calle 25 de Mayo de la Capital Federal. Allí realizaron los primeros esquemas y diagramas, disiparon las primeras dudas y esbozaron los primeros planes concretos de fabricación. Sus elementos de trabajo eran más bien limitados. La documentación técnica con la que contaban era definitivamente escasa como para implementar una línea de montaje de aviones. Delgado, por ejemplo, debió ocuparse del análisis y preparación de la Flow Chart (carta de flujo de armado) con la sola ayuda de unas pocas hojas de instrucciones de Piper. Terwissen, por su parte, debió diseñar casi a ciegas el mecanismo de control de calidad que tan caro resultaba a los intereses de los norteamericanos.



El segundo convocado a formar el equipo fundacional de Chincul fue el ingeniero Carlos Héctor Delgado. Se había retirado en diciembre de 1971 de la Fuerza Aérea Argentina, donde había llegado a desempeñarse como jefe de Mantenimiento de la IV Brigada Aérea. En Chincul fue designado jefe de Producción. (Carlos Héctor Delgado)