

“EL CHICO QUE IBA A CABALLO A LA ESCUELA HA TENIDO LA OPORTUNIDAD DE CONTAR LA HISTORIA DE SU EMPRESA A LA PRESIDENTA DE LA REPÚBLICA”

Antonio Trepat

Los orígenes

Nací en Pergamino, el 25 de febrero de 1931. Fui el hijo mayor de padres catalanes, llegados al país en la década del '20.

Empezaron como peones y, con el tiempo, llegaron a ser pequeños productores rurales, especializados en apicultura. Cuando tenía ocho años, nos mudamos a una chacra a 35 kilómetros de la ciudad de Salto. Yo ya los ayudaba con las tareas del campo, y así adquirí una vocación de trabajo que me acompañaría toda la vida.

La escuela más cercana quedaba a quince kilómetros, y solía ir a caballo o en sulky. Cuando terminé tercer grado, mi padre no tenía dinero para mandarme a estudiar a Salto. Por eso, me hicieron repetir tercero, sólo para que no perdiera el ritmo de estudio. Al año siguiente, mi padre logró conseguir el dinero para ubicarme como pupilo en una escuela de Salto, donde también cursé la secundaria.

La mía fue una infancia dura, solitaria, alejado de mi familia. Aunque siempre valoré el sacrificio que ellos hicieron para darme un futuro. Es que



Antonio Trepat.

siempre busqué progresar y luché para mejorar mi situación. De adolescente, para ganar unos pesos, vendía cosas en el carnaval de Salto. Todo lo conseguí a pulmón.

Tras terminar la secundaria, hice el servicio militar en Campo de Mayo, y luego empecé a estudiar Ciencias Económicas en la Universidad Nacional de Rosario. Pero no llegué a recibirme. Al segundo año de carrera, me casé con Ana, a quien había conocido durante la secundaria en Salto. Así que dejé los estudios para formar una familia. Años después, me arrepentí de aquella decisión. Terminar la universidad fue una asignatura que me quedó pendiente.

Hacer industria

Después de casarnos, en el '54, Ana y yo nos fuimos a vivir a Buenos Aires, al barrio de Liniers. Empecé a trabajar como vendedor de una fábrica de cerámicas de Salto. Tuve que superar mi natural timidez para salir a recorrer las obras a ofrecer los productos. Así estuve unos cuatro años, hasta que me pasé a una fábrica de máquinas rurales. Seguía viviendo en Liniers, pero viajaba a Salto regularmente. También pasaba mucho tiempo en la ruta, levantando pedidos entre clientes del interior.

A comienzos de los '60, aquella empresa entró en dificultades. En el '65, decidí que era hora de independizarme, y fundé Tenor. No sabía qué nombre poner a la empresa. Así que tomé un diccionario y me puse a buscar. Tenor me gustó y quedó. Éramos tres socios: Manuel Robador, Héctor Castiglioni y yo.

Empezamos haciendo acoplados para el agro con métodos muy rudimentarios. Trabajábamos en Salto, en la calle. Uno de los socios se ocupaba de la planta, y yo me dedicaba a recorrer las rutas a la búsqueda de clientes. El producto era muy bueno, y había demanda.

Hacia el '70, ya fabricábamos acoplados importantes. Vendíamos muchos y no nos alcanzaba la capacidad de producción para responder a todos los pedidos. Además de nuestra propia planta, llegamos a tener unos siete talleres trabajando para nosotros. Para mí no existían los sábados y domingos. Lo que en 1965 había empezado como un pequeño emprendimiento, en 1978 se había convertido en una empresa importante con un plantel de unos cien empleados.

Al borde del abismo

La historia de la empresa es abundante en alegrías. Aunque también hemos pasado momentos difíciles. La primera crisis importante fue en la época de la convertibilidad. La segunda, en 2001, cuando estuvimos cerca de presentarnos en convocatoria.

Fue un derrumbe estrepitoso. Nuestra empresa les pagaba religiosamente a todos los proveedores, pero nuestros clientes no nos pagaban a nosotros. Y, en este negocio, el manejo financiero es fundamental. Nuestros productos se venden a doce meses y en cuotas. El capital de trabajo lo tiene que poner la empresa.

En lo peor de la crisis, reuní a los más de cien obreros que tenía por ese entonces y les dije: *“Estamos fundidos, y no puedo pagarles los sueldos. Tenemos dos opciones. La primera es ir a la quiebra y quedarnos todos sin trabajo. La segunda es que yo dé a cada uno doscientos pesos por semana para que puedan comer, y quedarse en sus casas. No vengán a la empresa, porque acá no hay nada para hacer”*.

Mientras tanto, consulté con un abogado sobre la conveniencia de presentarnos en convocatoria de acreedores, pero después no lo hice. Lo sentía como una deslealtad hacia mí mismo. Así que decidí jugármela y seguir adelante, apostando por una recuperación de la empresa.

Acoplados Salto, hoy

La decisión de seguir fue acertada. La situación del país cambió, la demanda se recuperó y la empresa volvió a crecer después del 2003. Mis dos socios habían fallecido en los '90, y yo compré sus partes a las viudas. Luego, constituí una nueva sociedad llamada Acoplados Salto, que hoy es la tercera fábrica de su rubro en la Argentina.

Con un plantel de trescientos empleados, fabricamos unos ochenta acoplados por mes. Tenemos una fábrica en San Luis de 5.000 metros, y otra en Salto, de 15.000. Recientemente, compramos un predio de diez hectáreas en Haedo, para mudar las oficinas que tenemos en Caballito.

Exportamos poco. El gran consumidor de nuestros productos es Brasil. Pero allá hay competidores muy fuertes, y es muy difícil entrar. Además, el nuestro es un producto muy grande y los costos de flete son prohibitivos. Más bien, nos interesa consolidar nuestra presencia en el mercado interno.

Uno de nuestros objetivos es avanzar en la tecnificación de la producción. La nuestra es una actividad muy intensiva en mano de obra. Si bien tengo la posibilidad de producir más, eso implica incorporar más gente.

Si viene un estancamiento económico, y se derrumba la demanda, voy a tener un gran problema, pudiendo llegar a perder todo lo que hice. Por eso, es tan importante la robotización, para poder aumentar nuestra escala sin correr tantos riesgos. Si bien siempre fui muy desconfiado de endeudarme, para este proyecto decidí pedir uno de los créditos del Bicentenario.

Una historia de trabajo

Me levanto todos los días a las siete, hago gimnasia y a las diez estoy en las oficinas de Caballito. Muy rara vez me voy de la empresa antes de las ocho de la noche. Ahora estoy empezando a aflojar un poco. Hasta el año pasado, llegaba a las oficinas a las ocho en punto y abría yo. Me iba a las diez de la noche.

Sólo en los últimos tiempos empecé a vivir más en el presente, a medida que fui delegando algunas actividades en mis hijos. El mayor, Antonio Jorge, trabaja conmigo en la empresa. El menor, Ángel Fabián, también. El segundo, Claudio Sergio, se dedicó a otras actividades. Tengo diez nietos y una bisnieta.

Mis hijos tienen una forma de encarar el trabajo diferente de la mía. Ya no se quedan de lunes a lunes en la fábrica. Y los felicito. Lo que yo hacía estaba mal. Aunque ellos jamás van a entender lo que me costó armar esta empresa. Por muchísimos años, no tuve un segundo libre para pasatiempos. Y sólo me iba de viaje por trabajo; muchas veces a Alemania, donde se celebra la exposición de acoplados más importante del mundo.

Cuando miro hacia atrás, veo una vida de gran sacrificio pero también de orgullo. Todo lo que tengo es fruto de mi trabajo. Desde la nada, logré construir una empresa sólida y reconocida. Me alegra ver que hay continuidad, porque mis hijos también están identificados con el proyecto.

Ha pasado un largo tiempo desde aquel chico que iba a caballo a la escuela, hasta este industrial que ha tenido la oportunidad de contar su historia de empresa delante de la Presidenta de la República, en ocasión de recibir el crédito del Bicentenario. La mía es una historia de trabajo y de esfuerzo, pero sobre todo, de profunda pasión por lo que hago.