

“LA NUESTRA ES UNA EMPRESA DONDE LA HISTORIA ESTÁ POR ESCRIBIRSE”

Alberto José Riva y Alejandro Flotron

Los orígenes

Alberto Riva: Nací un 31 de julio de 1962 en Las Parejas, en la casa de mis padres, José Riva y Elvira Martini. Al poco tiempo de nacer, mi papá decidió un cambio de rubro y pasó a convertirse de obrero metalúrgico en peón rural. Así que nos mudamos al pueblo cordobés de Isla Verde, donde viví hasta los seis años y luego volvimos a radicarnos en Las Parejas.

Guardo hermosos recuerdos de aquella infancia y adolescencia, a pesar de las épocas duras que tuvimos que enfrentar. Éramos una familia humilde pero unida. Mis padres, que apenas si habían cursado unos pocos grados de la escuela primaria, me educaron con valores de respeto, honestidad y trabajo duro. Predicaban con el ejemplo, y por eso se levantaban todos los días a la madrugada.

Tuve mi primer trabajo a los 12 años, en un taller de tornería. Por las mañanas, cursaba séptimo grado. Por las tardes, barría y juntaba viruta en la fábrica. Un día, mientras yo andaba con la escoba por el taller, uno de los empleados me dijo: “¿*Querés dar una pasadita a esta pieza con el torno?*”. Se me puso la piel de gallina. ¡Para mí, poder hacer esa tarea era como conquistar el mundo!

Y así, durante la semana, fui adquiriendo una formación industrial, mientras los fines de semana nos juntábamos con mis amigos en el Club Argentino, donde hacíamos desafíos al fútbol contra otro taller de tornería. Terminábamos con un asado. Y, como yo era de comer mucho, mis compañeros me pusieron el sobrenombre que me acompañaría toda la vida: Caimán.

Alejandro Flotron: Nací un 4 de setiembre de 1970, en la ciudad de Las Parejas, hijo de Alfredo Flotron y Eva Duranti. Al poco tiempo, nos mudamos a Buenos Aires para seguir el trabajo de mi padre, un emprendedor nato. Luego pasamos por Rosario y al cabo de unos años regresamos a Las Parejas.



Alejandro, con el primer producto fabricado por Caimán.

Aprendizaje industrial

Alberto: Un día, un vecino de Las Parejas me ofreció trabajo: debía conducir uno de los tractores que tiran de las máquinas trilladoras. “*Gracias*”, le dije. “*Pero no sé manejar. Nunca tuve auto*”. “*No importa*”, replicó. “*Si tenés ganas, vas a aprender*”. Así que me llevaron al campo y me sentaron sobre un tractor con varias rastras enganchadas. Me tuvieron dando vueltas por el lote todo el día. Y así aprendí.

En el ‘91, entré a trabajar en una fábrica de pulverizadores de la ciudad. Al poco tiempo, ya me habían ascendido al área de servicio mecánico. Recorrí las rutas de nuestro hermoso país conversando con los clientes y conociendo sus opiniones sobre las pulverizadoras.

Corría el año ‘98 cuando con mi hermano mayor, Pepe Riva, compramos un torno y una soldadora, y empezamos a fabricar gatos para máquinas agrícolas. Pero eran tiempos de grandes dificultades económicas en el país, y el proyecto



Los fundadores, con el tercer equipo fabricado por Caimán. 1999.

no prosperó. Cada uno siguió su camino. Mi hermano se quedó con el torno. Yo, con la soldadora. Fue el capital inicial de mi siguiente emprendimiento.

Un nuevo proyecto

Alberto: A fines de 1999, con mi amigo Alejandro Flotron iniciamos un proyecto industrial. No eran las épocas más propicias para esa clase de emprendimiento... La Argentina sufría las consecuencias de diez años de políticas anti industriales que desembocaron en la crisis de 2001.

Pero los dos creíamos en el proyecto, y en él pusimos nuestro escaso capital. Arrancamos solos, en un galponcito alquilado del número 944 de la calle 25 de Las Parejas. Nuestra visión era armar una fábrica de pulverizadores de arrastres. Decidimos llamarnos Caimán, el nombre por el que todos me conocían en Las Parejas.

No era una tarea sencilla. Nosotros sabíamos que podíamos fabricar nuestro primer equipo. La dificultad estaba en insertarlo en un mercado acaparado por grandes marcas con años de experiencia. Pero nosotros veíamos que las



Alberto con el nuevo diseño de Caimán.

pulverizadoras de calidad eran importadas. Nuestra visión fue lograr la misma calidad extraordinaria en el país. Esa fue la estrategia.

Y así empezamos con el diseño de nuestra primera máquina. Nosotros mismos cortábamos los caños, soldábamos, armábamos y pintábamos. Fueron tiempos muy duros, porque yo había renunciado a un sueldo seguro y una situación holgada para probar suerte con nuestro proyecto industrial. Y tenía una familia que mantener. Por la mañana, para ganarme unos pesos, trabajaba con un torno en el taller de un amigo. Por la tarde y hasta las once de la noche, en Caimán.

Tal era nuestra ansia por vender, que el primer equipo lo cobramos mitad con un cheque y la otra mitad con grampas.

El despegue

Alejandro: El boca a boca de nuestros primeros clientes y las demostraciones que hacíamos junto a la fábrica de sembradoras ERCA nos dieron un empuje inicial. El despegue ocurrió tras la devaluación y de la mano del boom del campo.



El equipo de Caimán.

Al llegar los tiempos de bonanza, los productores agrícolas comenzaron a equiparse. Y nuestros pulverizadores les daban la solución que necesitaban. Las ventas se hicieron mayores y más frecuentes. Nos mudamos a un galpón de 1000 m² en la calle 22, cerca del centro de la ciudad.

A fines de 2003, viajamos a la feria EIMA, que se realizaba en Italia, para conocer los nuevos desarrollos de nuestro rubro. Nos conectamos con fabricantes de pulverizadores, quienes nos abrieron las puertas de sus plantas y nos mostraron cómo diseñaban sus equipos y organizaban su producción. Vimos que ellos daban mucha importancia a la ingeniería y al diseño. Luego, tercerizaban la fabricación de componentes y volvían a ensamblar todo en su planta. Diseño y ensamblaje eran las claves de su negocio.

A nuestro regreso, decidimos poner en práctica ese modelo de negocio. Lo más difícil fue elegir un buen ingeniero. Alguien que no sólo tuviese los conocimientos técnicos necesarios, sino también la motivación para trabajar y crecer juntos.

En los años que siguieron, fuimos lanzando diversos productos. En 2004, empezamos a diseñar la primera motriz SP 3225. El desarrollo tomó un año de

duro trabajo. Luego, el modelo SPHC, concebido especialmente para el mercado de Rusia. En 2007, iniciamos el desarrollo del tercer modelo, hidrostática SPH. Fue una importante apuesta por el futuro porque creemos que, de aquí a unos años, todas las máquinas utilizarán este sistema.

Caimán S.R.L., hoy

Alberto: Con un equipo de 68 empleados en nuestra planta de Las Parejas, fabricamos unos 80 pulverizadores motrices y unos 200 pulverizadores de arrastre por año. Vendemos a través de una red de viajantes y de concesionarios en todo el país y el extranjero. El 20% de nuestra producción se destina a la exportación.

Gracias a nuestra apuesta por la innovación, por la calidad y por el servicio al cliente, hemos ganado un espacio destacado en el mercado. Mantenemos un modelo de negocio basado en el diseño y la tercerización. La demanda por nuestros productos es tan grande, que nuestra capacidad productiva no basta para satisfacerla. Incluso en estos días, en que el panorama no es muy claro debido a la devaluación, nosotros seguimos trabajando a pleno.

El carácter innovador de nuestra propuesta ha sido reconocido en diversas ocasiones. En 2010, ganamos el Premio Tenaris al Desarrollo Tecnológico Argentino, el Premio Innovar de Oro y el Premio Innovar al Diseño Industrial. En 2011, recibimos el Premio de Oro Ternium Expoagro y el Premio Cita a los componentes de maquinaria agrícola de origen nacional.

Alejandro: Además de nuestra actividad productiva, también desarrollamos tareas de representación en el Centro Industrial Las Parejas. Está conformado por industriales muy importantes de la ciudad. Tenemos representantes en distintas cámaras. Siempre que hemos tenido un problema, hemos podido recurrir a ellas para buscar soluciones.

El futuro

Alberto: Me casé en el '91 con Claudia Daniela Cogo, puntal de mi vida y madre de mis tres preciosas hijas: Camila, Micaela y Catalina. La mayor estudia para ser contadora pública en Rosario. La del medio está en la secundaria. La menor tiene sólo seis años.

Alejandro: Estoy casado con Sabrina Villarreal, con quien tengo dos hijitas: Juana y Clara. Ambas están en la escuela.

Alberto: Somos aún jóvenes para pensar en la sucesión. La nuestra es una empresa donde la historia está por escribirse. Caimán nació a fines de los '90, en una época difícil para el país, y sobre todo para la industria. Y, aun así, logramos crear una compañía sustentable.

Yo tuve la oportunidad de conocer otros países, y veo que aquí tenemos mucho para hacer. Dudo que Caimán hubiese crecido en otro país tan rápido como en la Argentina. Nuestro país tiene un potencial extraordinario, por sus recursos naturales y por su gente. Para explotar este potencial, los argentinos tenemos que aprender a trabajar en equipo. En la empresa, si no trabajamos en conjunto no funcionamos. Lo mismo pasa a nivel nacional.

El progreso viene por darle para adelante. No hay que bajar los brazos y siempre hay que pensar en positivo. Cada vez que se presente un problema, hay que tomarlo como un desafío al que aplicar nuestra pasión e inteligencia.