

“EL MEJOR CONSEJO PARA LOS JÓVENES: FE EN LO QUE VAN A HACER, CALIDAD ÓPTIMA, PERSEVERANCIA.”

Rubén Caparotta

Los orígenes

Nací el 9 de julio de 1944 en la ciudad de Rosario, hijo de Juan Caparotta y Angelina Nicoletti. Soy el segundo de dos hijos. Mi hermano se llama Alberto.

Cuando yo tenía dos años, nos mudamos a Mendoza, donde mi padre trabajaba en una empresa agroindustrial.

Cursé el secundario y me gradué de perito mercantil. A los dieciséis años, empecé a trabajar en el área administrativa de una fábrica. Me ocupaba de los pagos, atendía a proveedores y demás actividades de oficina.

Allí permanecí durante doce años. Pero no me gustaban los horarios de oficina. Yo necesitaba más libertad. Así que decidí probar suerte como emprendedor. Desarrollé diferentes actividades, como sodero, vendedor de alimentos y artículos de limpieza. Tenía un espíritu inquieto y la fuerza de la juventud.

En esa época, Josefina, mi esposa, había quedado embarazada. Se agregaba un nuevo miembro a la familia y me empecé a preocupar por los ingresos. Pero entonces Pablo Zambruno, mi cuñado, ingeniero electricista, me ofreció la



Los socios. Año 1998.



El equipo de Artrans.

oportunidad de trabajar con él. Empezamos a realizar instalaciones eléctricas para terceros.

En una ocasión que teníamos que comprar un transformador para una obra, Pablo se contactó con su amigo Mario Godoy, que trabajaba en una fábrica de transformadores.

Cuando fuimos a visitarlos para contarle de nuestra necesidad, él nos dijo: *“¿Y qué por qué no hacemos una empresa juntos?”*.

Comienzos en la industria

El 2 de abril de 1982, con Pablo y Mario, fundamos Artrans. Compramos un terreno de 2.500 m² en el acceso sur y construimos un galponcito de 400 m². Contratamos dos empleados y nos largamos a dar los primeros pasos en nuestra soñada aventura industrial.

Pablo se ocupaba del diseño, ingeniería y producción. Empezamos imitando diseños de empresas multinacionales y luego comenzamos con diseños propios.

Pero nos llevó más de dos años conseguir el primer cliente. Es que no teníamos trayectoria en el rubro. Un transformador es un producto crítico que



El equipo. 2014.

no puede fallar. Una falla puede dejar sin luz a un hospital, a un barrio... o a una ciudad entera.

Fueron tiempos difíciles, de trabajo duro y pocos frutos. Tiempos de economía de guerra. No nos íbamos de vacaciones y ni siquiera comprábamos el diario. Por suerte, mi señora trabajaba dando clases de historia y eso traía un poco de aire a nuestra esforzada economía familiar.

La situación empezó a cambiar cuando conseguimos nuestro primer cliente: la empresa provincial de energía de San Juan. Conseguimos venderles tres transformadores. Esa primera experiencia nos permitió ganar nuevos contratos en la empresa de energía de Mendoza. Ya podíamos acreditar experiencia.

Haciendo industria

A lo largo de los años, fuimos atravesando las distintas etapas de crecimiento y crisis de la Argentina.

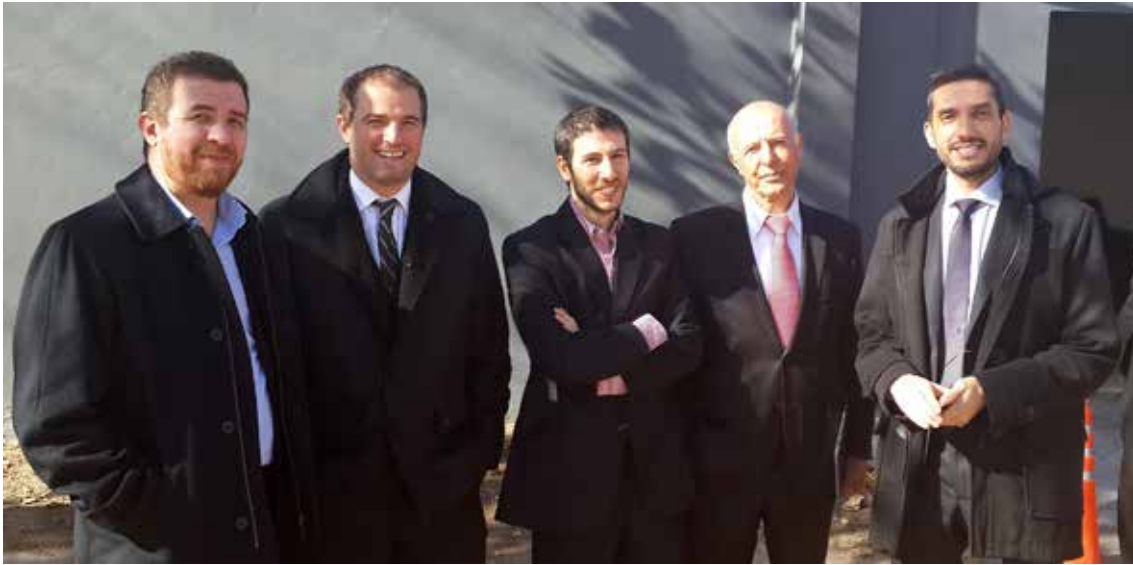
Hicimos un transformador de prueba para una petrolera multinacional. Dio resultado y nos empezaron a comprar con más frecuencia. A través de ellos, llegamos a clientes de todo el mundo, como Libia. El rubro petrolero se convirtió en una actividad muy importante para nosotros.



Visita a nuestra planta del Ministro Dujovne, el Ministro Cabrera y la Lic. Carolina Castro del Ministerio de Producción. Marzo de 2017..

Exportábamos equipos a Bolivia, cuando todavía existía el ferrocarril Belgrano.

La época de la hiperinflación fue muy difícil. Teníamos que hacer toda clase de manejos financieros para mantener a la empresa en funcionamiento y no despedir personal.



Los socios Rodrigo Godoy, Marcelo Caparotta, Pablo David Zambruno y Rubén Caparotta. Año 2014.

En 1999, para modernizar la planta, tomamos un crédito de más de un millón de dólares en el Banco Nación. Necesitábamos las obras para mejorar la calidad de nuestros transformadores y apuntalar nuestra exportación.

Por eso, la crisis de 2001 nos tomó endeudados. Éramos unas cincuenta personas las que dependíamos de la empresa y tuvimos que reducirnos a la mitad. Lloramos con los despidos, porque conocíamos a cada una de las familias. Pero si no tomábamos esa decisión, la empresa iba a terminar en bancarrota y se iba a perder la totalidad de los puestos.

No llegamos a concursarnos, pero tuvimos que juntarnos con los acreedores y acordar un plan de pagos en cuotas. Salimos al encuentro del problema y lo abordamos francamente, poniendo nuestra situación real sobre la mesa. Hablando, siempre se encuentra una solución.

Volver a crecer

Tras la devaluación, el panorama se despejó. El tipo de cambio favorable nos ayudó a conquistar mercados externos.

En 2005, nuestros precios eran un treinta por ciento más bajos que nuestros competidores en el mercado de Estados Unidos. Eso nos ayudó a ganar una licitación muy importante en una petrolera norteamericana. Para cumplir con

el contrato, tuvimos que construir una nueva planta de 3.000 m², dedicada a máquinas pequeñas de exportación.

Hacemos transformadores industriales de todo tipo. Nuestras máquinas más grandes, de hasta 100 Mwa, pesan entre ochenta y cien toneladas. Las fabricamos en nuestra planta original del acceso sur, donde tenemos puentes grúa de cincuenta toneladas. Ahora estamos realizando una inversión muy importante de para instalar dos puentes grúas de ochenta toneladas, para ampliar nuestra capacidad.

Somos una de las cuatro fábricas del país que venden transformadores de potencial.

Nuestros equipos se venden en Estados Unidos, Canadá, Rusia, Australia, Nueva Zelanda, Egipto, Sudán, Irán, Irak, Ecuador, Venezuela y Colombia, entre muchos otros. Llevamos más de cuatro mil transformadores exportados. Ahora estamos empezando a vender a la India.

Nos sentimos orgullosos de tener un plantel de ciento treinta y siete empleados, entre los que se cuentan seis ingenieros. Necesitamos contar con un nivel de profesionalización acorde a la complejidad del producto que fabricamos.

Esto es necesario para una firma que se desempeña en un rubro intensivo, que debe competir en licitaciones internacionales con empresas de todo el mundo.

Otra de nuestras claves fue el servicio de posventa. Hemos llegado a dar servicio en medio de la selva de Sudán, en África.

Como empresarios mantenemos un fuerte compromiso con la comunidad, con altos estándares de responsabilidad social. Colaboramos con distintas instituciones que ayudan a comedores infantiles y entidades de ayuda a la salud.

El legado

De los socios originales, sólo quedo yo. Los otros dos fallecieron. Sus lugares ahora son ocupados por sus hijos.

Rodrigo Godoy se encarga de las ventas y producción como su padre. Pablo David Zambruno se ocupa de supervisar compras, operaciones de importación y administración del hotel Montañas Azules que también es de nuestra propiedad.

Con Josefina, tenemos dos hijos: Marcelo y Verónica. Marcelo trabaja en Proyectos de innovación y desarrollo, sistemas etc. y Verónica, en el área de administración.



De campera roja, en ascenso al Aconcagua. Año 1970.

Aunque yo sigo estando, ahora son los más jóvenes los que toman las decisiones. Hemos hecho un protocolo que ya firmamos para profesionalizar a la empresa.

Cuando no trabajo, me gusta leer y mirar televisión. Me gusta pasar los fines de semana en mi finca de Tunuyán, donde ahora nos encontramos forestando diez hectáreas con álamos.

El canto es otra de mis actividades favoritas. Grabé dos CD, uno con repertorio tanguero y el otro, de canciones mejicanas. Cantar me da alegría, me hace sentir bien.

Igual que la música, crear una empresa requiere mucha pasión, constancia y perseverancia. Muchas veces uno llega a un punto que parece inviable y muchas veces la solución está, es cuestión de perseverar y de descubrirla. También hay que ser prudente con el crecimiento. Algunas empresas crecen demasiado rápido y se endeudan más allá de sus posibilidades.

El mejor consejo que les puedo dar a los jóvenes es que tengan fe en lo que van a hacer, que busquen siempre la calidad óptima, que sean constantes y perseveren.

Eso es clave, porque muchas veces cuando empiezan los problemas, uno quiere aflojar o dejar. Hay gente que empieza a cambiar el rumbo porque dice *“me va mal con esto, mejor cambio de rubro”*. Eso es para un fracaso seguro, porque cuando uno entra en un rubro nuevo, lleva tiempo conocer cuáles son los clientes a los que apuntar, quiénes son los mejores proveedores para conseguir que vendan calidad y mejor precio. Descubrir todo eso es fundamental para tener éxito en un emprendimiento.

Admiro al capitán de la Expedición Atlantis Alfredo Barragán y su tripulación, por su proeza de cruzar en 1984 el océano Atlántico desde Tenerife, en las islas Canarias, y llegando cincuenta y dos días después a La Guaira, en Venezuela, en una balsa construida con troncos, sin timón y con solo una vela. Tuve la suerte de poder encontrarlo en una charla en la Feria del Libro; al verlo, le di un abrazo.

A él lo escuché decir: *“Que el hombre sepa que el hombre puede”*. Entiendo que esa frase es una máxima que puede aplicarse en todos los órdenes de la vida. Y sirve mucho más cuando uno dedica su vida a hacer industria.