

“ESTOY EN LA INDUSTRIA PARA SER EL MEJOR”

Rubén Alberto Campo

Los orígenes

Nací el 15 de agosto de 1957 en Buenos Aires, como hijo mayor de Faustino Rubén y Manuela Rodríguez, en una familia de origen español. Dos años después llegó mi hermana, Marta.

Cuando yo era chico, mi papá tenía en sociedad con su hermano Darío un negocio de venta de discos y artículos del hogar. Tiempo después, aquello los llevó a incursionar en el rubro metalúrgico, como fabricantes de componentes para tocadiscos.

En el '60, compraron una pequeña empresa de cromado y niquelado, que sería nuestra actividad por las siguientes cinco décadas. Así nació Campo Hnos. En junio de ese año, empezaron a trabajar en un taller al fondo de mi casa, en la localidad de Lomas del Mirador. Yo me crié prácticamente dentro de la fábrica, donde fui formando mi vocación por los fierros.

Cursé la primaria en la Escuela N°43, República Oriental del Uruguay de Lomas del Mirador. Tuve una infancia humilde, aunque nunca me faltó nada. Tuve mis primeras vacaciones en el '66. Nos fuimos a Mar del Plata en una



camioneta con techo de lona. En el '70, nos mudamos a Ciudad Evita, donde estudié en la escuela técnica Islas Malvinas.

Los comienzos en la industria

Cuando egresé de la escuela técnica, en el '75, hice una breve experiencia en una fábrica de suspensiones neumáticas para colectivos. Allí aprendí mucho sobre tornería y soldadura. Me ilusionaba tener mi propia tornería. Así que al poco tiempo, me independicé, compré un torno y me puse a trabajar en un rinconcito del galpón de Campo Hnos. en Av. San Martín,

Pero mi proyecto duró poco. Mi tío me insistía, con mucha razón, que en lugar de empezar un proyecto de cero, yo tenía que sumar mis fuerzas al de ellos. Así que, en el '76, cambié la tornería por la galvanoplastía. Un nuevo Campo se sumaba a la empresa familiar, que por entonces era una micropyme de apenas cinco empleados.

Los fundadores jamás habían tenido la ambición de crecer. Estaban contentos con lo que habían logrado y no querían complicaciones. Pero yo venía con un enorme empuje y unas ganas irresistibles de hacer. Me puse a desarrollar máquinas, a mejorar los procesos y salí a buscar clientes. Al poco tiempo, conseguimos algunos contratos importantes. En el '78, ya teníamos unas doce personas. En el '83, teníamos diecisiete empleados y seis tambores de zincado.

Como nos habíamos quedado sin espacio en el galpón, compramos el lote del fondo. De los diez metros iniciales, habíamos pasado a tener cincuenta.



Del auge al derrumbe

Durante la primera mitad de los '90, seguimos creciendo rápidamente. Nos mudamos a un galpón de 800 metros sobre la calle Larrea, donde empezamos a montar una planta automatizada, con fuertes inversiones en maquinarias. Cuando nos mudamos, ya teníamos dieciocho empleados, y dos plantas: la de San Martín y la de Larrea.



En el '96, sin embargo, comenzó la debacle. La industria nacional comenzó a caer. Nuestras ventas se estancaron. Así comenzó una lenta decadencia hasta que tocamos fondo en el 2001. La industria nacional estaba destruida, y no teníamos a quien venderle. Nuestro servicio no se puede exportar. Así que dependíamos de un mercado interno devastado.

En marzo de 2001, reuní a mis 35 empleados y les dije: *“Muchachos, desgraciadamente vamos a tener que cerrar la empresa. No tenemos casi nada de trabajo. Y lo poco que tenemos, no lo cobramos. Llegan todos los cheques rebotados. Honestamente, ya no puedo pagarles el sueldo, y no veo ninguna alternativa para salir de la situación”*.

Me contestaron: *“Achiquemos todo lo que podamos y sigamos adelante”*.

Así que seguimos... por un tiempo. Pagando los sueldos en cuotas y ajustando hasta la última tuerca, pudimos sostenernos durante unos meses más. Pero en octubre de 2001, la situación era irreversible. Tuve que despedir a los 35 empleados y cerrar la empresa.

Empezar de nuevo

En el 2002, empecé de cero. Con mi hijo Ariel, y apenas cinco empleados que pudimos conservar, arrancamos de nuevo. Yo mismo volví a trabajar en las máquinas. A medida que la industria nacional se recuperaba de la peor de las crisis, volvían a contratarnos. Y así volvimos a crecer.

Nuestro gran salto ocurrió en el 2005, cuando incursionamos en el mercado automotor, haciendo trabajos de galvanoplastía para autopartistas. Antes, sólo trabajábamos en artículos de ferretería, como perchas, clavos y portalámparas. El mercado automotor nos dio un volumen importante, y nos permitió pensar en grande.

Volvimos a acondicionar el viejo galpón de la avenida San Martín, donde mi padre y mi tío habían empezado. En el '96, cuando empezaba la crisis, habíamos tenido que cerrarlo. Las máquinas estaban oxidadas y obsoletas, después de no haberse usado por una década.

Sin embargo, no nos desanimamos: pusimos el taller a nuevo y armamos una línea automática de fosfato. A medida que íbamos aprobando las inspecciones que nos enviaban las automotrices, nos mandaban más trabajo, e íbamos sumando nuevos galpones para expandir nuestra producción.

Ardam y RBN Tratamientos, hoy

Actualmente, tenemos dos empresas. Ardam, que se dedica a galvanizado para el mercado automotor, y RBN Tratamientos, que realiza estas tareas para el mercado de ferretería. Hacemos galvanizado de todo tipo de piezas en fosfato, aleaciones de zinc-níquel, zinc-hierro, y otras variedades. También añadimos una línea de pintura.

Nuestro rubro tiene un abanico enorme de potenciales clientes. La galvanoplastía está en casi todos los rubros y productos metalúrgicos, desde el clavo más sencillo hasta el más sofisticado componente de computadora. Todo lleva algún recubrimiento.

Y nosotros, que hemos apostado siempre por la calidad, hemos conseguido un lugar de privilegio dentro de esta industria. Estamos certificados en la ISO 9000 y en tratativas para la ISO 14.000. Estamos entre los pocos talleres de galvanizado aprobados por automotrices de primera línea como Scania, Toyota y Volkswagen. Ellos nos auditan periódicamente para asegurarse de que cumplamos con los estándares que necesitan.

Si podemos mantener este estatus es por la seriedad con la que hacemos las cosas, y nuestro respeto hacia el cliente. Si nos comprometemos con un plazo de entrega, lo cumplimos, aunque eso implique entrar a trabajar a las dos de la mañana, como hemos hecho en más de una ocasión.

Hoy tenemos cuatro galpones, que suman unos 5.000 metros de planta. Nuestro equipo se compone de unas 60 personas. Muchos son viejos empleados

de los '90, que tuve que desvincular en el 2001. Apenas la situación se recompuso, los volví a contratar.

Las cámaras

Más allá de mis actividades como industrial, siempre he dedicado tiempo al gremialismo empresario. Desde hace mucho años participo en la Asociación Argentina de Acabado de Metales (SADAM), desde donde tengo una intervención en la comisión automotriz de ADIMRA. También estoy en la Unión Industrial de La Matanza, y en el Foro Obrero Empresario.

Es importante que todos tomemos conciencia de que viajamos en el mismo barco: obreros, empresarios, sindicalistas y políticos. Si bien nuestros intereses pueden estar opuestos en algunos aspectos, al final del día, es mucho más lo que tenemos en común.

Si se pierde un puesto de trabajo, perdemos todos. Si desaparece una empresa, pierde el país. Por eso, es fundamental que trabajemos juntos en un clima de confianza. Al final de cuentas, a todos nos interesa que al otro le vaya bien.

El automovilismo

Mi gran pasatiempo es el automovilismo. Lo seguía de muy joven, aunque en esos tiempos no tenía tiempo ni dinero para correr. Pude cumplir un gran anhelo en el '92, cuando un amigo que corría en TC, me invitó como acompañante. Debuté en el autódromo de Lobos, en la misma carrera en que se accidentó Roberto Mouras.

Más adelante, preparamos un coche de carrera, y tuve el placer de correr con distintos pilotos. En el '95, corrí como acompañante de José Beraldi. En el '96, compré el Falcon del Tano Pernía. Tiempo después, tuve un accidente en una carrera en Rafaela. Y me dije que era suficiente. Había llegado la hora de dejar de correr.

El legado

He recorrido un largo camino desde aquellos humildes comienzos en el industrial de Ciudad Evita. Me pone muy orgulloso haber podido continuar con el proyecto de mi padre y mi tío, y haberlo hecho crecer. Ellos jamás tuvieron la



ambición de construir una gran empresa. Estaban conformes con lo que habían logrado, y no querían arriesgarlo.

Yo soy distinto. Siempre apunto a más. Amo la fábrica, y quisiera estar todo el día adentro. Soy el primero en llegar, a las siete, y el último en irme. Cuando llego, lo primero que hago es recorrer todo el taller. Sólo después voy a la oficina. Es que soy un hombre de fábrica, y me gustan las máquinas, no los números. Cuando llego a la empresa, primero recorro toda la fábrica y recién después entro a la oficina. Rara vez me voy antes de las ocho. El trabajo no me pesa en lo más mínimo. Me gusta, y tengo muchos planes para seguir creciendo en el futuro.

Me pone feliz pensar, además, ser un eslabón dentro de este proyecto familiar. Mi tío no tuvo hijos, así que la sucesión llegó por el lado de mi padre. Yo soy el socio mayoritario, y mi hermana Marta, la minoritaria. Ella se ocupa de la administración. Mis dos hijos, Ariel y Damián, trabajan en la fábrica. También Ramiro, el hijo de Alicia, mi pareja.

Esta empresa es mi orgullo y le sigo poniendo toda la pasión. A veces, me meto en proyectos que no tienen un rédito financiero, como eliminar los baños de cianuro y el cromo de nuestras actividades. Fuimos los primeros en hacerlo. No es una cuestión de dinero. Lo que me motiva es el desafío. Poder decir que lo hice. Yo estoy en la industria para ser el mejor.