

“TENEMOS QUE ACOSTUMBRARNOS  
A TRABAJAR PARA CAMBIAR NUESTRO  
PAÍS, Y HACERNOS CARGO DE LA  
RESPONSABILIDAD QUE NOS TOCA.”

Norberto Taranto

## Los orígenes

**N**ací en Avellaneda el 25 de mayo de 1948. Mi padre, Antonio, era hijo de inmigrantes sicilianos. Mi madre, Herminia, de españoles. Yo fui el segundo hijo, después de mi hermana Azucena.

Tuve una típica infancia de barrio, en la casa de un obrero que se transformó en un pequeño empresario industrial. Mi padre había sido operario en una fábrica de juntas hasta que, algunos años más tarde y junto a unos socios, fundó su propia empresa a media cuadra de nuestra casa.

Fui a la escuela N° 17 de Avellaneda. Tengo imágenes muy presentes de aquella época, como cuando regresaba del colegio y mi madre me esperaba con un sándwich. Algunas veces, este plato tentador se magnificaba en escala cuando lo podía acompañar con una Coca-Cola, que por aquel entonces era casi un lujo asiático.

Cursé mis estudios secundarios en el Colegio Joaquín V. González. Al finalizar, en el '65, me anoté en la carrera de Contador Público en la UBA.

Mi papá siempre había soñado que fuese contador. Pero sólo cursé seis meses, ya que empecé a trabajar como vendedor en la fábrica de mi padre. Allí comencé a forjar la experiencia necesaria para transitar, años después, mi propio camino en la industria.

## Una experiencia industrial

A comienzos de los '80, fundé una pequeña fábrica en Avellaneda, a pocas cuadras de la de mi padre. Era una época difícil para la industria. La Argentina recién empezaba a salir de los tiempos de Martínez de Hoz.



Con mis hijos, en una de las plantas de Taranto en San Juan.

Empecé con cinco obreros, y pronto el crecimiento se aceleró. Yo tenía un profundo conocimiento del mercado, fruto de muchos años de experiencia como vendedor. Eso fue una gran ventaja. Así, algunos años después ya teníamos unos 150 empleados en la planta de Avellaneda, trabajando en tres turnos.

En el '87, instalamos una fábrica en San Juan, aprovechando el Régimen de Promoción Industrial.

Poco a poco, fuimos creciendo a través de la compra de distintas compañías del rubro. En el '92, adquirimos la fábrica de juntas Clipper de Villa Elisa, y firmamos un convenio de cooperación tecnológica con la empresa alemana Rich Klinger (hoy, Elring Klinger), para asegurar la provisión de materias primas con la calidad que necesitábamos.

En el '95, compramos Filgar, una empresa que había sido líder del mercado, pero que se encontraba en serias dificultades. Ese mismo año, abrimos una distribuidora en Brasil.

En 2005, compramos la fábrica Ochoteco de Haedo, donde hoy hacemos nuestros tornillos para aftermarket y OEM. Por último, en 2010 adquirimos la forja de elementos de dirección y cajas de velocidad FORMEC de Córdoba, y también nos hicimos cargo de Matricería Austral, planta de herramientas y dispositivos.

En nuestro centro de  
distribución de Avellaneda.



## **Un negocio de calidad**

Nuestro crecimiento se basó en una premisa que continúa de manera inalterable en nuestra compañía: la calidad.

En el '96, certificamos ISO 9000, después ISO 14000 y, por último, ISO 18000. En el 2000, fuimos la segunda PyME en ganar el Premio Nacional a la Calidad. En 2005, volvimos a presentarnos y ganamos nuevamente. Fuimos los primeros en ganarlo dos veces. En 2003, fuimos la primera compañía argentina en obtener el Premio Iberoamericano a la Calidad.

Sabemos que la calidad es un diferencial. En este negocio, el que tiene una calidad 10% superior al promedio del mercado puede vender a un precio 7% superior que sus competidores. En tanto, el que tiene una calidad 10% inferior al promedio, tiene que vender un 15% por debajo del precio para conseguir compradores.



En la ceremonia de entrega del Premio Nacional a la Calidad. Casa Rosada, 2005.

La calidad, como la lluvia, tiene una sola dirección: de arriba hacia abajo. En nuestra empresa, creemos en el dicho: *“No prediques, tu hijo te mira”*.

## Taranto, hoy

Actualmente, el grupo Taranto está compuesto por unos 1250 trabajadores, en nuestras fábricas de San Juan (División Sellado; juntas y retenes), Haedo (División Fijación; tornillos), Villa Elisa (División Fricción; sistemas de embrague) y Córdoba (Forja; elementos de dirección). Además, tenemos tres grandes centros de distribución, en Avellaneda, San Pablo y México DF.

Nos especializamos en la fabricación de insumos para el rubro automotriz. Somos proveedores de Volkswagen, Peugeot, Fiat, Scania, Ford, Renault, General Motors, MWM y John Deere, entre otros.

En la Argentina, tenemos el 65% de participación en el mercado de aftermarket de juntas. En Brasil, alrededor de un 28%. Nuestras ventas se dirigen en un 80% al mercado de reposición y en un 20% a las terminales.

Taranto, empresa ganadora del Premio Nacional a la Calidad 2005.



Exportamos la mitad de nuestra producción. Nuestro principal cliente es Brasil, pero también vendemos a otros países de América Latina, Alemania, Francia, y Estados Unidos.

En un mercado complejo como el automotor, gran parte de nuestro éxito radica en haber sabido administrar adecuadamente esa complejidad. Producimos unos 6.000 ítems para el mercado de reposición. Nuestra gama de productos cubre todo el parque automotor del Mercosur.

Por nuestra variedad de productos, formamos parte de distintas cámaras dentro de ADIMRA: la Cámara Argentina de Fabricantes de Herramientas e Instrumentos de Medición (CAFHIM), la Cámara Argentina de Matrices y Moldes (CAMYM), la Asociación de Fabricantes y Distribuidores de Repuestos para Automotores de la República Argentina (AFYDREM), la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC) y la Federación Argentina de Fabricantes de Caucho (FAIC).



Con mis hijos, Cinthia y Diego Taranto.

## El legado

Hoy tengo 64 años, y una larga trayectoria en la industria. Trabajo muchas horas, ya que percibo la enorme responsabilidad de tener tantas familias que dependen de nuestra empresa.

Pronto llegará el momento de pasar la posta a la próxima generación. Mi hijo, Diego Ariel, trabaja en el Área de Investigación y Desarrollo. Mi hija, Cinthia Melisa, en el Área de Comercialización. Ellos me dieron seis nietos: Oriana, Mariano, Angelina, Francesca, Massimo y Franco.

En el 2000, redactamos un protocolo familiar para planificar la transición y las condiciones que deben cumplir los futuros directivos de la empresa. En él, se estableció que los miembros del Directorio deben contar con un título de grado y un posgrado. Es por esto que, en el 2002, regresé a las aulas para estudiar la Licenciatura en Comercialización en la UADE. Luego, en los años 2009 y 2010 hice un EMBA en el IAE.

Todavía ocupo la Gerencia General, pero pienso delegar las actividades operativas en un plazo de cuatro años. Es hora de que la próxima generación tome sus propias decisiones y cometa sus propios errores.

El mío ha sido un largo camino, subiendo escalón por escalón. Nunca me detuve para mirar hacia atrás y disfrutar. Siempre traté de mirar hacia adelante. Hoy, me siento profundamente orgulloso de lo que hicimos; de mis hijos y de un equipo cada vez más grande.

Todos juntos, afrontamos los desafíos que se nos presentan a diario, convencidos de que queremos seguir creciendo de manera sostenida y confiando mucho en nuestro país.

La Argentina es una tierra de extraordinario potencial, que no siempre sabemos valorar. Los argentinos tenemos que ser más nacionalistas. Me enoja cuando escucho que alguien dice “en este país”. Tenemos que acostumbrarnos a decir “en nuestro país”. A todos nos corresponde hacernos cargo de la responsabilidad que nos toca.

La Argentina es una nación de grandes oportunidades. Creo que esta historia recién comienza...