

“NUESTRO APELLIDO ESTÁ EN LA MARCA, Y ESO NOS ENFRENTA A UNA MAYOR RESPONSABILIDAD”

José y Rafael Catalano

Los orígenes

José Catalano: Esta historia comienza en 1920 cuando mi padre, José, emigró del pueblo de Motta Camastra en Sicilia. Tenía 18 años cuando desembarcó en la Argentina. Se radicó en Villa Gobernador Gálvez, donde empezó a trabajar como peón en quintas.

Allí conoció a Lidia Garat, descendiente de una familia vasco francesa. Se casaron en el '42 y fueron a vivir a Villa Gobernador Gálvez.

Yo nací el 8 de junio del '46 en Villa Gobernador Gálvez. Dos años después, en el '48, llegó mi hermano Hugo. Siendo yo muy chico, nuestra familia fue golpeada por la desgracia. A los cuatro años, quedé huérfano de padre.

A raíz de esa circunstancia, nos mudamos a la casa de mis abuelos maternos en Rosario, donde mi madre puso un taller de costura, junto con sus hermanas.

Así que mi niñez transcurrió bajo el cuidado de los abuelos, mi madre y aquellas tías.

Estudié la primaria en la escuela 548 y luego en la 617. Después tuve que salir a trabajar. Empecé a estudiar en una secundaria nocturna, pero no pude seguir el ritmo y dejé después de algunos meses.

Mi primer trabajo fue en la bicicletería de un tío. Después, como repartidor en una droguería. Y luego me pasé a la fábrica de pulverizadores de Duilio Rossi. Fui el primer empleado. Allí aprendí el oficio metalúrgico. Pero no sólo la parte de producción, sino también la gestión en las áreas de compra, ventas y cobranzas.

En esa fábrica permanecí hasta los diecinueve años, cuando decidí independizarme.



Nuestra planta de Rosario. 1998.

Los comienzos en la industria

Corría 1966 cuando empecé en el fondo de mi casa, en un galponcito de 4 por 4. Hacía algunos trabajos para Duilio Rossi. Luego, Duilio me dio la idea de fabricar una máquina de salpicar. Eran los años del famoso salpicré.

Era una época de fuerte crecimiento industrial en la Argentina. Había trabajo y estabilidad económica. Se podía progresar.

Al poco tiempo, empecé a fabricar la máquina de salpicar. Luego incorporé otro producto: bisagras para divanes que se le vendían a las tapicerías.

Empecé a tomar gente y compré un galpón de 6 metros por 8 a una cuadra de donde vivía. Hacía parte del proceso en mi casa, y la otra parte en el nuevo galpón.

A mediados de los '70, de la mano del auge de la construcción, la demanda de salpicadoras se disparó. De las 50 máquinas por mes que hacía, pasé a 2500. Ya tenía un plantel de 15 operarios y comenzábamos a construir una nueva fábrica.

De pronto, en el '75, nos sorprendió el Rodrigazo. La primera gran crisis desde mis inicios.

Hacer industria en un país inestable

De las 2500 máquinas que estábamos vendiendo por mes, caímos de nuevo a 50. Tuvimos que achicar brutalmente la empresa.

Nos habíamos endeudado para levantar la nueva fábrica y las cuotas del crédito se habían hecho imposibles de pagar. Tuvimos que vender máquinas importantes para saldar la deuda. Muchas empresas quebraron en aquella época. Nosotros subsistimos, aunque a gran costo. De los 15 empleados que teníamos, sólo pudimos conservar a 2.

Después nos fuimos recomponiendo, intentando buscar un nuevo espacio en el mercado. Empezamos a hacer carretillas, ganchos de cama y piezas de bicicleta. Tratábamos de adaptarnos rápidamente a la demanda. Hacia fines de los '70, pudimos recomponer un plantel de 12 personas y mudarnos a la nueva planta, donde habíamos edificado 300 m² cubiertos.

Un nuevo rubro

A comienzos de la década del '80, Rosario estaba experimentando un crecimiento de fabricantes de la línea blanca.

Nosotros nos estábamos dedicando a vender chapa cortada a medida para esas industrias. Hacíamos cortes para ventiladores, planchas, estufas, entre otros artículos de uso doméstico. También hacíamos cortes para la industria de fabricación de bicicletas.

En 1990, surgió la posibilidad de comprar una fábrica de coronas y piñones para motos. El dueño quería retirarse y nosotros le compramos la empresa, que vendía sus productos bajo la marca El Tábano.

Cambiamos la marca por Catalano y empezamos a publicitarla, en radio y revistas especializadas.

Así nos metimos en el rubro de piezas para motos y también desarrollamos algunos productos para el rubro de la maquinaria agrícola.

A mediados de los '90, empezamos a fabricar llantas para sembradoras y engranajes para el agro. Así, a fines de los '90, ya teníamos un plantel de unos 30 empleados.

La crisis de 2001 fue un golpe importante. Nos obligó a reducir en un 30% el personal. Pero nuestra marca estaba bien posicionada y los clientes nos apoyaron.



El equipo de la empresa. 2008.

Catalano, hoy

La reactivación de 2002 volvió a levantarnos. Las motos son un producto de consumo masivo. Cuando la economía se recupera, las ventas suben y hay más demanda de nuestros productos.

El crecimiento del campo también impulsó nuestras ventas de piezas para maquinaria agrícola. Lanzamos al mercado una línea de discos y cuchillas para sembradoras.

Hoy producimos en una fábrica de 4000 m² en Rosario, con un plantel de unos 50 trabajadores. Tenemos una nave en el parque industrial y estamos esperando el momento propicio para la mudanza.

En el 2001, certificamos las normas ISO 9001, lo cual nos permite obtener una excelente calidad en todos los productos.

Empresa de familia

Me casé en 1973 con Elsa Boggio, una compañera de fierro, de toda la vida. Ella trabaja en el área de administración de la empresa.

En el '74, nació Patricia. En el '76, Lorena. Y en el '79, Rafael.

Rafael está casado con Silvana y tiene dos hijos: Ignacio y Maximiliano. Lorena vive con Emmanuel. Patricia vive con Pablo y tiene una nena, Martina.

Rafael: Desde toda la vida me gustaron los fierros. Hice la escuela técnica en el Colegio San José y después estudié ingeniería industrial. Siempre tuve relación estrecha con la fábrica. Aprendí a manejar el torno de muy chico.

Ahora colaboro en la parte de administración de la planta, junto con Patricia. Lorena está en el área comercial.

José: Desde 2003, hicimos distintos cursos de empresa de familia. Tenemos un protocolo familiar para ordenar las reglas de juego en la empresa, en relación con la familia. Podemos ganar un poco más o un poco menos con nuestra firma. Pero lo importante es mantener la armonía en la familia.

Relación con la comunidad

Rafael: Yo tengo además una actividad muy intensa relacionada con las cámaras empresarias. Participo todo lo que puedo. Soy Vicepresidente de la Cámara Industrial de la Motocicleta, Bicicleta, Rodados y Afines (CIMBRA); Presidente de la Sección Joven de la Federación Industrial de Santa Fe (Fisfe) y fui Vicepresidente de un departamento del área joven de la Unión Industrial Argentina (UIA).

También formamos parte de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA) y de la Asociación de Industriales Metalúrgicos (AIM) de Rosario.

José: Participar nos da una visión global, de contacto y relación con pares y con autoridades. Las cámaras nos permiten entender mejor dónde estamos y dónde va el país y nuestro mercado.

Hay que tratar de aportar desde el lugar que a uno le toca. Como industriales, nuestro aporte es dar trabajo y pagar impuestos.

Legado

José: He trabajado mucho en la vida y lo sigo haciendo. Pero ahora que la nueva generación está al frente, hay días que me los tomo para mí. Trato de disfrutar del aire libre y la pesca.



Pablo, Elsa, Rafael, Ignacio, José, Patricia, Martina, Emmanuel, Lorena, Silvana, Maximiliano. La familia Catalano en 2014.

Me pone feliz que mis hijos participen en la continuidad de la empresa. Y me enorgullece la familia que pude construir.

Rafael: Mi padre siempre nos enseñó a esforzarnos y valorar las cosas. Yo trabajé siempre desde que terminé la secundaria. Nos inculcó que lo primero es ser feliz, estar en armonía con uno y con su conciencia.

José: Lo importante es ser una persona de bien. No cambia mucho tener una empresa más grande o más chica. Lo que cambia es si la gente cree que sos un buen tipo o no. Nuestro apellido está en la marca, y eso nos enfrenta a una mayor responsabilidad.