

# “SI LA CRISIS HUBIESE DURADO DOS MESES MÁS, NO HUBIÉSEMOS RESISTIDO”

Roberto Borgatti

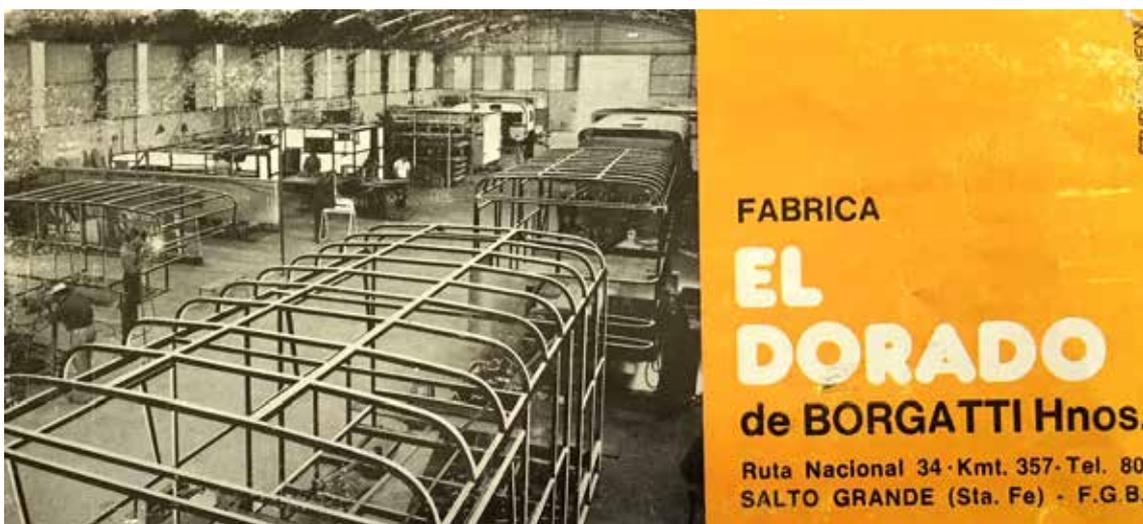
## Los orígenes

**N**ací en Salto Grande el 20 de octubre de 1959. Me crié en una familia apasionada por el turismo y la vida al aire libre. Mi abuelo Alberto fue quien impulso y transmitió esa filosofía de vida a mi padre Dante y a mi tío Víctor.

Cuando yo tenía 11 años, mi padre fabricó una casa rodante sobre una camioneta. Cuando salimos en nuestro primer viaje y llegamos al camping de Mar del Plata, la gente no salía de su asombro. En esa época, sólo había carpas. Prácticamente no se conocían las casas rodantes en el país.

A comienzos de los '70 mis abuelos viajaron con ese vehículo a Venezuela. Dejaron a sus hijos a cargo de la estación de servicio y el taller mecánico. Tres meses después, cuando regresaron, se encontraron con que los hijos habían convertido el taller en fábrica de casas rodantes.

En el '75, el negocio ya había empezado a rodar. Tuvieron que cambiar las viejas instalaciones del taller por un nuevo predio acorde a lo que la producción demandaba.



Nuestro primer folleto, con el inicio de la producción de casas rodantes en nuestras nuevas instalaciones. Año 1976.



Antigua fachada de la fábrica de casas rodantes, convertida luego en fábrica de heladeras de 12 volts. Año 1985.

Tras terminar la secundaria comercial en Salto Grande, entré a trabajar a la fábrica que estaba en una etapa de crecimiento importante.

## Cambio de rumbo

La forma de hacer turismo en la Argentina cambió, impactada por la caída del poder adquisitivo, la inseguridad y la apertura masiva de hoteles. El mercado de casas rodantes sufrió una merma importante. En el '81, tuvimos que cerrar la fábrica.

A partir de ese momento nos dedicamos a la explotación agropecuaria. Pero nuestra pasión seguía siendo la industria.

Mientras trabajábamos en el campo, con mi tío y mi padre pensábamos qué podíamos fabricar en las instalaciones que nos habían quedado. Se nos ocurrió fabricar una heladera de 12 volts para camiones y náutica.

Era un rubro que no conocíamos y resultó más difícil de lo esperado. Mi padre tuvo que viajar a Italia, a la fábrica de un producto similar al que estábamos desarrollando e investigar, a modo de espionaje, sobre un material que en nuestro país no existía.

Dedicamos cuatro años al desarrollo. Fue un enorme esfuerzo económico. Todo lo que ganábamos en la producción agropecuaria, lo invertíamos en matricería y materiales para el desarrollo del producto.



Primer folleto de las heladeras de 12 volts. Año 1985.

Folleto con imágenes de la planta y línea de producción de heladeras familiares y exhibidoras. Año 1993.

A mediados de 1985, el proyecto se había convertido en una realidad y comenzamos a comercializar las heladeras con muy buena aceptación de parte de los usuarios.

Al poco tiempo, descubrimos que nuestro mercado era muy estacional. Para asegurar un trabajo continuo durante todo el año, anexamos la producción de heladeras familiares. Salimos al mercado con la marca INELRO.

## Un nuevo pivot

Corría 1990 y la Argentina atravesaba una de sus tantas crisis. Mientras gran parte de las fábricas de heladeras del país estaba cerrando, nosotros íbamos a los remates y comprábamos sus máquinas para optimizar nuestra pequeña producción.

Siempre recuerdo las palabras de uno de nuestros proveedores: “Sos loco, mientras todas las empresas del rubro se funden ustedes apuestan al crecimiento”.

En 1994, tuve una epifanía. En un viaje a Brasil, fui visité la fábrica de heladeras Cónsul en Joinville. Era grande como un pueblo.

Cuando regresé a la Argentina, dije a mi padre y a mi tío: *“Tenemos que dejar de hacer heladeras familiares. Nunca vamos a poder competir con Brasil. Producen*



De izquierda a derecha, Marcos (hijo), Roberto, Dante (padre) , Víctor (tío) Borgatti. Año 2013.

*unos volúmenes que les permite cambiar permanentemente de modelos. Nosotros nunca lo lograremos”.*

En aquel entonces, decidimos comenzar a producir exhibidoras verticales, freezers domésticos y comerciales.

A medida que llegaba el fin de la década del '90, el deterioro económico me obligó a salir de nuevo con el maletín de ventas. Recorrí todo el norte del país, paliando la situación con gran esfuerzo.

Hasta que la crisis de 2001 nos obligó a paralizar la producción desde el 12 de enero hasta el 1 de agosto. Con 40 empleados, el depósito repleto de mercadería y múltiples cheques rechazados de nuestros clientes, seguimos pagando sueldos, leyes sociales e impuestos. Si la crisis hubiese durado dos meses mas no hubiésemos resistido.

## **Inelro, hoy**

Las ventas repuntaron a partir de agosto de 2002, y pusimos toda nuestra energía en salir adelante. Año tras año fuimos creciendo y a posicionarnos en



Vista de la planta Inelro, 27.800 m<sup>2</sup>. Año 2016.

el mercado. Nos fuimos haciendo conocidos entre las principales empresas de bebidas y alimentos del país.

Con un tipo de cambio favorable, exportamos a Paraguay, Chile y Uruguay. Luego, el atraso cambiario nos cerró esos mercados.

Actualmente, trabajamos en una planta de 27.800 m<sup>2</sup> y un plantel de 310 personas. Estamos orgullosos de la innovación continua de nuestros 17 ingenieros y la prolijidad de nuestro equipo de comercialización y administración.

Además de nuestras actividades industriales, formamos parte de CAIRAA (Cámara Argentina de Industria de Refrigeración y Aire Acondicionado) que forma parte del proyecto de ADIMRA.

## **El futuro**

Con Nydia tenemos tres hijos: Marcos de 30 años, Noeli de 28 y Natalia de 25.

Mi padre y mi tío ya no están en la empresa. Desde hace cuatro años, me acompaña mi hijo Marcos, a quien estoy preparando para ocupar mi rol algún

Roberto Borgatti,  
Presidente de INELRO.



día. Está asumiendo las responsabilidades tal como lo hice yo cuando me incorporé a la empresa familiar.

Tuve la gran suerte de tener dos socios como mi padre y mi tío, que me apoyaron mucho y jamás me reprocharon un error. Eso me dio un campo de acción muy amplio y me permitió ganar confianza en mis decisiones. Fuimos socios en las buenas y en las malas.

Viajo mucho por el mundo. Me produce placer y me sirve para estar actualizado y desarrollar nuevas ideas de producto para la empresa.

Mi hobby son las motos de gran turismo.

Salir a la ruta, sentir el viento en la cara y llegar al destino que me había propuesto es uno de mis mayores placeres. Sin duda, el turismo trazo en mi vida un destino paralelo entre mis gustos personales y mi actividad empresarial. Por suerte el negocio familiar también anda sobre ruedas.