

“DE UN PEQUEÑO TALLER, A EXPORTAR TECNOLOGÍA AL MUNDO”

José Aspromonte

Los orígenes

Nací un 3 de mayo de 1940, en un caserío rural de la región de Abruzzo, en el este de Italia, en medio de una Europa convulsionada por la guerra. Mi padre, Nicola, partió al frente de combate cuando yo tenía apenas seis días. Así que Carmela, mi madre, fue quien se ocupó por completo de mi crianza mientras duró su ausencia.

La mía fue una infancia difícil, que transcurrió en tiempos turbulentos. Aún recuerdo cuando mi madre me mandaba al pueblo en busca de cartas de mi padre. Cruzaba los campos corriendo con el corazón en la garganta, para volver con las manos vacías. A esto se sumaba el miedo a los bandidos rurales que acechaban el poblado donde vivíamos los Aspromonte. Con sólo tres años presencié cuando mi tío mataba a los alemanes que venían a saquearnos.



Vicente, Reinaldo y José Aspromonte, junto a su madre Carmela, recién llegados de Italia.

En septiembre del '45, cuando mi padre regresó de la guerra, yo tenía cinco años. En el '48, nació mi hermano Vicente. Y en el '50, el benjamín, Reinaldo.

El viaje al nuevo mundo

En 1951, mi padre viajó a la Argentina en búsqueda de una tierra de paz. Nosotros llegamos después, el 30 de abril del '53, en el barco Castel Felice. Mi padre, trabajando de peluquero, ya había ahorrado lo suficiente como para comprarse un terrenito y hacerse una casa en Villa Ballester, en una zona donde se habían radicado muchos inmigrantes. No teníamos ninguna comodidad, pero sí un techo.

Quince días después de llegar, empecé la primaria. Tuve que empezar de cero, porque ni siquiera sabía el idioma. Al año siguiente, conseguí mi primer trabajo, en la carpintería de un alemán cerca de mi casa. Tiempo después, me cambié a la empresa de un húngaro que era cliente de mi padre en la peluquería. Allí di mis primeros pasos en la industria metalúrgica.

Aprendiendo el oficio

A los catorce años, ya trabajaba de día y estudiaba de noche. Fui pasando por diversos empleos, donde fui adquiriendo nuevas habilidades y manejando máquinas cada vez más importantes. Del torno pasé a la fresadora y luego a la alesadora. Completé aquella experiencia práctica con la teoría cuando cursé el secundario en la escuela industrial de San Martín.

Trabajaba muchísimo, y ganaba muy bien. A los veintitrés años, ya tenía mi propia casa en Villa Ballester. A los veinticuatro, me casé con Ester Leonor Schiavone, con quien tuve dos hijos: Gabriel y Patricia. Poco después de casarme, empecé a trabajar como jefe del área de mecanizado en una pequeña empresa de San Andrés.

Con empuje y un equipo de gente joven, la hicimos crecer muchísimo. Apenas pude, incorporé a mis hermanos a la empresa. Primero, llegó Vicente. Después, Reinaldo. Pero ambos, siendo muy jóvenes, partieron a Canadá, a probar suerte y a hacer experiencia.

En noviembre del '74, la empresa donde trabajaba compró una máquina muy importante en Alemania. Y me mandaron a Europa para que aprendiera a usarla. Aquella experiencia cambió radicalmente mi visión de la industria. Tuve la suerte de conocer una fábrica de altísima tecnología, con una manera



distinta de trabajar. Así fue que empecé a soñar con un proyecto propio. El 24 de abril del '75, renuncié a aquella empresa, y empecé mi propia experiencia como emprendedor.

Los comienzos como emprendedor

Mi historia como emprendedor empezó en un taller de 100 m² que yo tenía debajo de mi casa, con máquinas usadas. Mi hermano Reinaldo volvió de Canadá a trabajar conmigo. Así nació Metalúrgica Aspromonte Hermanos. Nos pasábamos día y noche en el taller, de lunes a lunes. Mi esposa colaboró mucho en esa época. Fabricábamos piezas pequeñas para máquinas de coser y automotrices. Empezamos a crecer y a equiparnos. Primero compramos un torno automático. Después, una rectificadora y una fresadora. Tuvimos que incorporar gente.

Mientras mi hermano se ocupaba de la fábrica, yo salía en mi Jeep en busca de clientes. Tenía muchos contactos en la industria y una reputación impecable. La gente sabía que trabajaba bien y que era honesto. Crecimos tanto que, al poco tiempo, mi otro hermano regresó de Canadá para sumarse al proyecto.



Frente de la vieja planta de Aspro en Pablo Podestá, Provincia de Buenos Aires.

Y compramos un terreno en Pablo Podestá, donde construimos un galpón de 5.000 m². Cuando nos mudamos, ya teníamos más de cien empleados.

Comenzamos a fabricar piezas para las impresoras de IBM. Con eso nos fue muy bien. A mediados de la década del '80, ya habíamos alcanzado cierto bienestar económico. Pero nuestra empresa tenía una vulnerabilidad fundamental: habíamos llegado a trabajar casi exclusivamente para IBM. Si no salíamos de esa situación, corríamos el riesgo de perderlo todo. Así que me despegué un poco del día a día y empecé a buscar nuevas oportunidades para diversificar nuestro negocio.

Gas Natural Comprimido

En aquel tiempo, en la Argentina habían comenzado a instalarse las primeras estaciones de carga de GNC para automóviles. Yo las veía siempre llenas y pensé: "Aquí debe haber un buen negocio". Así que empecé a profundizar el tema. En el '85 viajé a Italia a comprar compresores, para instalar nuestra propia estación. Pero nadie me los quería vender. Tenían miedo de que les copiara el diseño.



Estación de GNC Aspro, Bariloche.

Finalmente, conseguí que me vendieran unos cilindros para almacenaje de gas en Bordeaux, Francia.

Estuve más de un mes en Europa, aprendiendo sobre el negocio. Regresé a la Argentina con un gran bagaje de información, y les dije a mis hermanos: “Finalmente, no compré el compresor. Lo vamos a fabricar nosotros”. Todos creían que estaba loco. Los compresores eran equipos de gran tecnología. Pero yo estaba convencido de que lo lograríamos.

Viajé algunas veces más a Italia para seguir aprendiendo y tuve la suerte de conocer al Ingeniero Rancatti, quien nos aportó todo su conocimiento. Lamentablemente, él no llegó a ver hasta donde llegarían aquellos bosquejos a mano alzada que realizábamos juntos en tantas noches de trabajo. Al poco tiempo, fabricamos nuestro propio compresor en Argentina al que complementamos con aquellos cilindros que me había traído de Bordeaux.

En julio del '88, después de tanto trabajo, pusimos en marcha nuestra primera estación de GNC con nuestro equipo en el partido de San Martín, Provincia de Buenos Aires. De esa manera nos lanzábamos a una actividad que nos ha dado inmensas satisfacciones: el mundo del Gas Natural Comprimido.



Planta de Aspro en Curitiba, Brasil.

Un crecimiento explosivo

La apuesta por el gas empezó a rendir sus frutos. Se vendía muchísimo GNC. Era la mejor opción en combustible, en una época en que la hiperinflación asfixiaba, sobre todo, al trabajador. Poco después, tuvimos que ampliar nuestra estación, para atender una fila interminable de vehículos durante las 24 horas. Instalamos una segunda estación de carga en Morón.

Pronto empezamos a fabricar nuevos modelos, y a ofrecer un servicio de dualización a estaciones de combustible líquido, para que también vendieran GNC. Los dueños de las estaciones donde instalábamos nuestros equipos se convertían en clientes, amigos y también en nuestra mejor referencia para seguir creciendo.

Nuestros productos eran confiables, de gran calidad y más económicos que los importados. Nuestros compresores jamás se rompían. Era inadmisibles que una estación estuviera parada por problemas técnicos, por lo que nosotros mismos fabricábamos los repuestos. Esto nos dio una gran ventaja sobre nuestros competidores que sólo se ocupaban del ensamblado. Cuando un compresor se averiaba en una de sus estaciones, tenían que esperar la llegada de repuestos importados.



Planta de Aspro en Escobar, Provincia de Buenos Aires.

En los '90, recorría en mi auto todas las rutas de este país, ofreciendo la fortaleza y durabilidad de nuestros equipos. La aceptación y el crecimiento fueron exponenciales. Seguimos instalando estaciones propias y vendiendo máquinas a terceros. Llegamos a instalar el 80 % de las estaciones en el corredor Buenos Aires-Córdoba. Así que decidimos unificar las más de cincuenta estaciones de nuestra red bajo una marca propia, Aspro.

Salir al mundo

En el '93, la Argentina ya nos quedaba pequeña y empezamos a salir al mundo. Vendimos nuestras primeras máquinas en Río de Janeiro y San Pablo. Así como había hecho en las rutas argentinas, recorría ahora toda la costa de Brasil vendiendo equipos en mi "portuñol". Nuestra capacidad productiva en la Argentina ya no daba abasto. En 2002, instalamos una planta de ensamblado en Curitiba para atender el mercado brasileño. Después vinieron Irán, India, Bangladesh, Tailandia, Ucrania, Holanda, Alemania, Italia, España, Colombia, México, Bolivia, Chile, Perú, y muchos otros. Nos hemos asociado con nuevas plantas de ensamblado en China y en Italia. Actualmente, estamos dando nuestros primeros pasos en los Estados Unidos.

Tras la expansión internacional, nuestra planta en Pablo Podestá había quedado chica también. Siempre había fantaseado con una empresa sobre la Ruta Panamericana. Fue así que recorriéndola los fines de semana, encontré la ubicación ideal en Escobar. Allí empecé a construir una nueva fábrica de 20.000 metros cuadrados sobre un terreno de siete hectáreas, que es hoy motivo de



Interior de la planta de Escobar.

orgullo y nuestra mejor carta de presentación. Nos mudamos allí en el 2005. Para aquel entonces, mi hermano Reinaldo se había retirado de la sociedad. Vicente siguió conmigo.

Un puñal en el alma

Un día de junio de 2006, paré la actividad en la fábrica y anuncié: “Tengo el agrado de comunicarles que, a partir de hoy, mi hijo Gabriel será el Gerente General de esta compañía”. Él había vuelto recientemente de Brasil, donde había realizado una excelente gestión en la planta de Curitiba.

Dos meses después, mi hijo me llamó para anunciarme que le habían descubierto un tumor en el pecho, muy cerca del corazón. ¡Viajamos tantas veces por el mundo a consultar a los mejores especialistas! Pero nada fue suficiente. El 16 de mayo de 2008, mi hijo murió en mis brazos. Tenía treinta y ocho años y dejaba a tres hijitos, Tiara, Martín y Zoe.

Amaba tanto a ese hijo... Su muerte fue lo que más me marcó en la vida. En los veintiún meses que estuvo enfermo, casi no me separé de él. Uno puede



Premio recibido por José Aspromonte.

tener acceso a los mejores autos, a las mejores casas y a las mejores vacaciones. Pero todo eso es cartón pintado. Mi hijo no está más con nosotros. Es un puñal que nadie podrá quitarme.

El legado

Después del durísimo golpe que recibí por la muerte de Gabriel, volví a hacer nuevos planes. No puedo vivir sin trabajar. Me gusta ir y meterme en problemas. No es por dinero. Hace tiempo que no necesito más de lo que tengo.

Con Aspro llevamos vendidos unos 4.100 equipos a 38 países distintos. Todas esas máquinas fueron hechas con tecnología nuestra, y con mano de obra argentina. Hemos realizado muchas cosas, hemos logrado atraer muchas divisas a este país, hemos ganado premios y reconocimientos como exportadores e innovadores en muchísimas oportunidades, pero lo que es más importante: hemos dado trabajo a mucha gente. Aspro tiene unos 330 empleados directos en la Argentina y unos 70 en Brasil. Más de 200 personas trabajan en nuestras estaciones de servicio, a lo que debemos sumar a todos aquellos que trabajan en nuestra red mundial de Asistencia Técnica.



Mi historia es la de un inmigrante de la posguerra, que llegó a esta tierra bendita con grandes ansias de crecer. Podremos renegar de muchas cosas en Argentina. Pero jamás podemos olvidar la forma en que este país abrió sus puertas a los inmigrantes con ganas de trabajar. La Argentina me dio la oportunidad de desarrollarme, de armar mi familia, de concretar sueños impensados. Soy un eterno agradecido a este país.

En mi caso, puedo decir con orgullo que he recorrido un largo camino de sacrificio, trabajo y desafíos y que todo lo sembrado a lo largo de mi vida, me fue devuelto con creces. Sólo me gustaría que me recordaran como un gran trabajador.