

## La clave es el esfuerzo y no perder la meta

**Fernando Cammarota | Fundador y socio de Centro de Prevención de Accidentes (CEPA)**

*Durante 21 años fue piloto de autos de carrera y fundó en 1987 junto a cuatro socios la empresa de seguridad vial CEPA, que ya impartió cursos a cerca de medio millón de alumnos de varias partes del mundo, y se consolidó como un exitoso negocio. Comenzó la facultad de Derecho pero se dio cuenta que la abogacía no era lo de él. También trabajó con su padre en una empresa de importación hasta que decidió tomar cursos de seguridad vial y prevención de accidentes para abrazar finalmente CEPA. De 57 años, está casado, tiene cuatro hijos y cuatro nietos.*



**Fue corredor de autos y más tarde fundó CEPA, empresa especializada en seguridad vial ¿Cómo sucedió?**

La primera carrera que corrí fue el 1° de mayo de 1970. Mi padre me regaló un auto porque me había ido muy bien en los estudios y, sin decirle nada, con unos amigos lo armamos para correr. Era un secreto pero alguien le comentó y cuando estábamos por largar, apareció con mi madre. En esa carrera me fue bien, tenía un motor súper preparado. Luego estuve nueve años para volver a ganar. Me costó mucho. Corrí 21 años, gané 103 carreras, obtuve siete títulos nacionales y gané un campeonato sudamericano. En cuanto a la empresa, sabía que había cosas que en las carreras tomábamos en cuenta que podían ser fácilmente aplicadas por los conductores en el día a día. En 1985 fui a hacer un curso de rally a Inglaterra y conocí una escuela de manejo avanzado. Hablé con el dueño, vi un poco lo que hacían y era la idea que yo tenía. Entonces, cuando volví a Uruguay había sucedido un accidente muy grande de un transportista de Shell y la empresa me planteó ayudarlos a capacitar a los conductores en seguridad. Así empezamos en 1987.

**Comentó que había ciertos puntos que los conductores no tenían en cuenta y sí aquellos que practican automovilismo ¿a qué se refiere?**

Hay cosas básicas. Basamos nuestro programa en tres pilares. Lo primero es conocer la ordenanza del tránsito porque, si tomamos hoy 100 personas al azar y los invitamos a participar de un test con 30 preguntas sobre el tema, más de 70% van a fracasar; no van a poder ser capaces de contestar el 50%. También hay que tener conocimiento de los límites del vehículo, de las carreteras y de elementos que pueden afectar la conducción como el clima y el tránsito. El segundo pilar es la habilidad. Hay que tener una buena coordinación psicomotriz de ojos con los pies, de manos con los pies y de ojos con las manos. El tercer pilar es el comportamiento y es ahí donde está el problema porque encontramos conductores que tienen un conocimiento aceptable, muy buenas habilidades pero se comportan mal: conducen bajo la influencia del alcohol y a veces de drogas, con exceso de velocidad y no respetan ordenanzas.

**¿Con qué empresas trabajan?**

Las primeras en Uruguay fueron el Semm y Shell, que hoy no está en el país pero fue a través de esa empresa que comenzamos a trabajar con Forestal Oriental. A nivel internacional tenemos varias petroleras además de Shell, para las cuales trabajamos en toda la región; tenemos a Texaco, Ipiranga, Petrobras y Exxon, entre otras. El otro rubro en el que somos muy fuertes es con los laboratorios médicos. Empezamos en 1992 con Johnson & Johnson,

para el que trabajamos en 78 países. De alguna forma Johnson nos llevó a Abbott, a Pfizer y otros. Somos muy fuertes en el rubro petrolero, laboratorios médicos y empresas de granos.

### **¿Cómo consiguen clientes?**

Hoy tenemos un departamento comercial y salimos nosotros a ofrecer, pero es reciente porque hasta hace un par de años no salíamos a vender.

### **¿Tienen competencia?**

Tenemos competencia en todos los países, pero hay algunas diferencias porque los servicios que nosotros ofrecemos son integrales. Una empresa como Abbott o como Johnson & Johnson para recibir el paquete de servicios integral que se ofrece necesita cinco o seis proveedores diferentes: una empresa que les haga los entrenamientos online, otra que le hace las evaluaciones en cabina de los conductores, otra que hace consultoría e investigación de accidentes, otra que le lleva la información en un data center y después hay consultores externos. Nosotros ofrecemos el paquete entero. El otro diferencial es que cubrimos 23 países en la región y ofrecemos el mismo estándar de calidad y el mismo producto para las empresas. Ellos contratan una empresa que les da el servicio en toda Latinoamérica. En el caso de Brasil hay competencia, pero la diferencia es que nosotros nos movemos. Tenemos unas camionetas equipadas con simuladores y que traslada el equipamiento. El tercer valor agregado es que todos nuestros programas están en tres idiomas: inglés, español y portugués.

### **¿Qué auto recomendaría?**

De marcas prefiero no hablar. Pero el que puede evitar más accidentes es el conductor, porque inclusive con carreteras que no son las más seguras o en condiciones climáticas adversas, o con un auto que no tiene todas las garantías de seguridad, si el conductor adapta su conducción a esas condiciones, se evitan accidentes.

### **¿Cómo evalúa el tránsito en Uruguay?**

Mal. Muy mal.

### **¿El uruguayo es imprudente?**

Muy imprudente.

### **¿Cuánto factura la empresa?**

En el orden de los US\$ 3,5 millones en 2008. Hasta 2007 veníamos creciendo en un promedio de 20% anual sostenido. La mayoría de la facturación es a Estados Unidos y a Europa.

### **¿Cuál es la clave del éxito?**

Siempre tuve sueños y fui creativo. Normalmente uno no puede lograr todos los proyectos pero siempre hay que tenerlos. Uruguay tiene muchos emprendedores y en algún momento se da que alguna de esas ideas se puede convertir en una realidad exitosa. Aunque muchas veces no es fácil, se logra con esfuerzo y sin perder el objetivo.

### **Hoy no son accidentes, son siniestros**

### **¿Por qué Cepa?**

Significa Centro de Prevención de Accidentes. En realidad en ese momento le llamábamos accidentes pero hoy le decimos siniestros porque el accidente es algo muy difícil de evitar

### **¿Cuántos trabajan?**

Unas 80 personas entre la oficina de Colombia, México, Brasil y Uruguay.

### **¿Las necesidades en los diferentes países son las mismas?**

No. Varían en primer lugar por la geografía y el clima. Por ejemplo, en Argentina damos cursos para camiones que andan en la montaña y la nieve, que en otros no sucede. También cambia el nivel de conocimiento en los conductores y la ordenanza.

### **"Te voy a mandar a mi mujer" para que aprenda**

### **¿Cuál es el perfil del cliente de Cepa?**

Hoy es 100% corporativo. Son empresas que tienen grandes flotas, con índices de siniestralidad sobre todo en los nuevos empleados. Detectamos que en los primeros meses hay un riesgo mayor. Entonces, así como se hace la inducción en la tarea que esa persona va a desarrollar, nosotros hacemos una hacia la conducción segura. Por otro lado está el conductor de alto riesgo. En casi todas las flotas, un 20% de los conductores son responsables del 60, 70 u 80% de los accidentes; se trabaja con ellos y se logra reducirlos.

### **¿También lo toman particulares?**

Pueden venir, pero la gente cree que maneja bien. Cuando hemos ofrecido, nos dicen "te voy a mandar a mi mujer".

### **¿Cuántos alumnos pasaron?**

En materia de prácticos unos 180.000, en teórico más de 400.000 alumnos.