

# “DESDE EL CENTRO METALÚRGICO MÁS IMPORTANTE DEL OESTE ARGENTINO, LOS MENDOCINOS TENEMOS MUCHO PARA APORTAR A LA CÁMARA NACIONAL”

Julio Toteró

## Los orígenes

Nací el 9 de julio de 1961 en la ciudad mendocina de San Rafael, como el menor de los dos hijos de Victorio Nicolás y Elisa Carmen. De muy chico, mis padres empezaron a llevarme al campo. Desde pequeño, empecé a colaborar en la finca de la familia. Más tarde, cursé el secundario en la Escuela Técnica Agraria Pascual Iaccarini, de San Rafael. En el '79, me gradué con el título de enólogo.

Tras un año de servicio militar en Campo Los Andes, del Valle de Uco, comencé a estudiar ingeniería en petróleo en la Universidad Nacional de Cuyo. Pero no llegué a graduarme. Sólo me faltaba rendir seis finales cuando me contrataron para trabajar en una empresa de San Rafael.

Yo era muy bueno para los cálculos. Siempre me había gustado la mecánica aplicada. Y en la facultad había cursado con el Ing. Salvadeo; él era muy estricto, pero me dio una formación excelente que me sirvió para aquel primer trabajo. El que aprobaba su materia, aprendía a calcular todo.

A los tres años, con una pelota de fútbol. Década del '60.





A los 18 años, recibiendo el diploma de la secundaria con mis padres. Década del '70.

## Un proyecto empresarial

Tras algunos años en aquel trabajo, a comienzos de los '90, con mi ex compañero de facultad Esteban Civitillo formamos Cadesur. Nuestra visión era asesorar a empresas en sus necesidades de cálculo. Con el tiempo, comenzamos a comercializar algunos elementos de transmisión de potencia y movimiento. En nuestro taller de Godoy Cruz, llegamos a fabricar algunas cadenas y hasta a exportar a Chile. Pero la sociedad no duró mucho. Cuando llegó Cavallo, en el '91, su política económica liquidó nuestro proyecto y con mi socio decidimos seguir caminos diferentes.

Hice un segundo intento emprendedor en el '94, creando Sur Técnica, una comercializadora de insumos y servicios industriales para la fabricación de maquinarias. Al comienzo, nuestros clientes eran los fabricantes de máquinas para la industria vitivinícola. Si bien arrancamos como una empresa comercial, al poco tiempo empezamos a fabricar componentes, como accesorios para cintas transportadores, bandas modulares y rodillos.

El perfil de nuestra empresa empezó a cambiar cuando la cordillera experimentó un auge minero. La minería nos abrió una perspectiva completamente nueva del negocio. Es una industria que maneja grandes números y estrictos estándares de calidad. Para incursionar en ella, tuvimos que armar un equipo de ingeniería, contratar personal calificado y establecer procedimientos muy avanzados de trabajo.

Y así fuimos creciendo en nuestra empresa, al compás de los vaivenes de la economía nacional, orientándonos cada vez menos a la comercialización y más a la fabricación.

El frente de nuestra planta industrial.



En 2001, pasamos tiempos difíciles. En enero de ese año, durante mis vacaciones en Monte Hermoso, iba todas las mañanas al cibercafé a revisar las cuentas del banco. Todos los cheques rebotaban. Tan grande era mi angustia, que jamás quise volver a ese lugar. Sobrevivimos porque constituíamos una empresa pequeña, que tenía apenas cuatro empleados y ninguna deuda.

## **Sur Técnica S.A., hoy**

Después de 2003, la recuperación económica argentina nos permitió volver a una senda de crecimiento.

En 2005, trasladamos nuestras oficinas comerciales y nuestra planta a la localidad de Guaymallén, donde hoy tenemos dos galpones que suman unos 1500 m<sup>2</sup>.

Con un plantel de 17 empleados, fabricamos rodillos y cintas transportadoras para clientes de las industrias mineras, vitivinícolas y embotelladoras. Nos asociamos con Hoken S.A., que produce bandas modulares plásticas y da trabajo a más de 20 personas. La combinación de ambas empresas nos brinda una fuerte presencia en máquinas transportadoras en el mercado nacional. También comercializamos repuestos para máquinas transportadoras de todo tipo.

Si bien la mayoría de nuestros clientes están en la Argentina, hemos realizado algunos intentos de exportación a Chile y Bolivia. Mi intención es que las ventas al exterior nos permitan cubrirnos de las fluctuaciones del mercado doméstico.



Uno de nuestros equipos en un sector interno de Sur Técnica.

## **Gremialismo empresario**

Mis actividades en el gremialismo empresario comenzaron en lo más oscuro de la crisis. En 2002, cuando la Argentina se derrumbaba, con otros ocho colegas empresarios mendocinos se nos ocurrió montar un showroom para mostrar nuestros productos. Nuestra intención no iba más allá de tratar de remontar las ventas en un contexto apocalíptico. Pero aquella idea informal acabó convirtiéndose en una pequeña exposición donde participaron 19 empresas. El año siguiente, ya fueron 70 las compañías que participaron.

Así comenzó la Expo Metalmecánica, que se celebra cada dos años en Mendoza, con más de 200 expositores. La forma en que nació este evento nos enseña que las crisis pueden transformarse en grandes oportunidades cuando se las encara en equipo y con ánimo creativo.

Tras el éxito de aquella primera exposición, en 2003, empecé a acercarme a la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Mendoza (ASINMET), que venía de un proceso muy difícil en los '90, por el cierre de grandes empresas metalúrgicas de la región. Dedicué muchos esfuerzos al fortalecimiento de la cámara, donde hoy soy Presidente.

Inauguración de Expo Metalmecánica 2013, junto con el gobernador de Mendoza, Francisco Pérez, otras autoridades de la provincia y Elio del Re, representante de ADIMRA.



En mi oficina.



Desde ASINMET, lucho por los intereses de la metalurgia mendocina. Es clave que todos los industriales entiendan que es mejor estar juntos que separados. El 80% de las 580 metalúrgicas de Mendoza tiene menos de 20 empleados. Por eso, tenemos que complementarnos.

Una asignatura que históricamente había quedado pendiente era lograr una mayor participación en la toma de decisiones a nivel nacional. Es que los mil kilómetros que nos separan de Buenos Aires siempre fueron un obstáculo para nuestra colaboración.

En los últimos tiempos, hemos empezado a cubrir esta asignatura ya que ADIMRA, en el marco de su plan de federalización, nos otorgó un lugar en su comité de presidencia. Creo que, desde el centro metalúrgico más importante del oeste argentino, los mendocinos tenemos mucho para aportar a la cámara nacional.



La familia Toteró;  
Viviana, Ezequiel,  
Milagros, Julio  
y Matías.

## La vida más allá del trabajo

Conocí a mi esposa, Viviana Magni, en una nochebuena del '85. Nos casamos en el '89. Cuando estábamos por salir de luna de miel, Erman González anunció una gran devaluación de la moneda... ¡y el viaje nos costó el doble!

Mi esposa es docente en una escuela primaria del departamento de Las Heras. Tenemos tres hijos, Matías (24), Ezequiel (21) y Milagros (13). Matías estudia Ciencias Económicas. Ezequiel, Ciencias Políticas. Los dos varones me ayudan en la empresa algunas horas por día. Eso me hace ver el futuro con bastante optimismo, porque si ellos siguen la continuidad está asegurada.

Más allá de mi actividad como industrial, en gremialismo empresario y como padre de familia, me apasiona el fútbol. Jugué en primera división a los 18 años en Las Paredes, un equipo de la liga regional mendocina. En los campeonatos nacionales Evita, vi jugar a Maradona cuando él tenía 14 años. Todavía juego cada vez que puedo. También me gusta escribir. Regularmente, contribuyo con artículos para diarios y revistas sobre temas de política, economía y la coyuntura del sector metalúrgico.

Si bien mis comienzos industriales no fueron fáciles, siempre fui un optimista por naturaleza. La Argentina es un país con enormes recursos. En la medida en que tengamos la habilidad para desarrollarlos, veo un futuro muy auspicioso. Los argentinos sabemos sobreponernos a las adversidades. Las crisis son tremendas, pero ayudan a que saquemos lo mejor de nosotros, a pura fuerza de talento y creatividad.