

“MI OBJETIVO ES QUE SEAMOS UNA EMPRESA TRANSPARENTE Y SEGURA PARA QUIENES DEPOSITEN EN NOSOTROS SU CONFIANZA”

Víctor Sarmiento

Los orígenes

Nací el 27 de febrero de 1955 en Esperanza, como el menor de los dos hijos que tuvieron Omar y Dorita. Con mi hermano Omar nos criamos en un hogar de clase media trabajadora.

De chico, empecé a formarme en la cultura del trabajo. Mientras cursaba la primaria, mi padre trabajaba en la sodería de mi abuelo. Con mi hermano, nos turnábamos para acompañarlo en el reparto. Así que me levantaba a las cinco de la mañana para preparar los caballos. Por la tarde, iba a la escuela.

A los pocos años, nos mudamos a Rafaela. No fueron tiempos fáciles. Para ayudar a sostener el hogar, con mi hermano salíamos a vender hojaldres con dulce de leche a las canchas de fútbol. Cuando teníamos la oportunidad, los domingos hacíamos de caddie en el golf. Fueron tiempos sufridos, aunque marcados por la experiencia.

Tras vivir algunos años en Rafaela, mi padre consiguió un trabajo de viajante para una empresa de Esperanza. Así que, en 1969, regresamos a mi ciudad natal.

En aquel entonces, yo ya había empezado a estudiar la secundaria comercial. Pero me di cuenta de que no era lo mío. Así que me cambié a la Escuela Nacional de Educación Técnica, donde empecé a descubrir mi vocación y a aprender el oficio metalúrgico.

En el '74, me gradué de técnico electromecánico en la ENET N°1 General Don José de San Martín.

En el último año, hice una pasantía en SA Lito Gonella e Hijo, una importante metalúrgica de Esperanza. En aquellos tiempos, la empresa estaba desarrollando un gran proyecto de venta de calderas a Cuba. Pasé por las áreas de calidad, soldadura, mantenimiento y la oficina técnica, con lo que me fui formando una visión amplia de la industria.



Obra de ingeniería y construcción de una planta de gelatina en Mato Grosso, Brasil.

Tras mi graduación, empecé la carrera de Ingeniería en Construcciones en Santa Fe. Fue una época de gran sacrificio ya que tenía que trabajar para costear mis estudios. De cinco de la mañana a una del mediodía, trabajaba como matricero en una fábrica de piezas y autopartes. Por la tarde, estudiaba. Era tal el esfuerzo, que a los dos años me dio un *surmenage* y tuve que dejar la carrera.

Ese día, entendí que la única defensa que tendría a lo largo de mi vida serían mis manos, mi capacidad de trabajo y mi voluntad de superación.

Buscando un camino

Hacia fines de la década del '70, el destino me fue llevando por diferentes trabajos. Pasé por la planta de Aluar en Puerto Madryn, por la fábrica de cosechadoras Roque Vassalli de Firmat, y hasta por Paraguay, donde monté tanques para depósito de aceites. Este recorrido me dio una sólida preparación y me formó como hombre, ya que enfrenté situaciones difíciles que tuve que resolver solo. Tras estas experiencias, volví a radicarme en Esperanza y conseguí trabajo en la empresa de estructuras metálicas Ferma.

En 1981, por cuestiones personales con el propietario de la empresa, decidí que nunca más trabajaría en relación de dependencia. Un día, llegué a mi casa a las diez de la mañana. “¿Qué vas a hacer ahora?”, preguntó mi madre, preocupada. “No sé qué voy a hacer”, respondí. “Pero de lo que estoy seguro es que voy a trabajar por mi cuenta”.



Vista del frente de la empresa.

Con un crédito bancario, compré mi primera agujereadora, una soldadora y herramientas de mano. Armé mi taller en un galpón de cuatro por cuatro, en el fondo de la casa de mi tío. Tenía 24 años cuando empecé a fabricar palas para recoger la basura, rejas para casas y otros artículos de uso doméstico.

Me tocó arrancar en una época en que la Argentina premiaba más la especulación financiera que a la producción. Cometí el error de dejarme seducir por aquella locura del cambio de cheques y la timba financiera. Acabé con grandes deudas y al borde de perderlo todo.

No habría podido salir si, en aquel momento, no hubiera conocido la Gracia de Dios. Un contador, a quien había conocido en actividades deportivas en el Club Defensores del Oeste, me asesoró para regresar al buen camino. Me aconsejó cerrar la cuenta en el banco, abandonar la especulación y dedicarme a trabajar duro.

Como no tenía dinero, negocié con mis acreedores para saldar las deudas con trabajo. A una financiera, le pagué con ocho portones para un hangar de aviones. A un mayorista, con quince cortadoras de césped. Ellos me llevaban los caños y la carcasa fundida, y yo les armaba la cortadora lista para usar.

Haciendo industria en la Argentina

Aprendí el oficio de hojalatero con mi suegro. A poco tiempo de empezar con mi empresa, me contrataron para realizar tareas de mantenimiento para una curtiembre de Esperanza. De a poco, comprendí que la zinguería tenía una



Obra de sistema de aspiraciones
en una planta de Mendoza.

aplicación más técnica y me fui especializando en la fabricación de conductos cilíndricos y cuadrados para el transporte de partículas. Así fue como entré en el rubro de las aspiraciones industriales.

Desarrollé un sistema para captar y transportar la viruta contaminante de las máquinas y comencé a fabricar sistemas de retención de partículas como ciclones, filtros de mangas con limpieza automática y lavadores de gases. Trabajaba con distintos materiales, como acero al carbono, acero inoxidable y plástico reforzado.

En el '88, se instaló una planta de gelatina en el Parque Industrial de Sauce Viejo, a 40 kilómetros de Esperanza. Me convocaron para la fabricación un conducto para el túnel de secado de gelatina de 52 metros de largo. Las piernas me temblaron cuando tomé conciencia de la dimensión del

trabajo. Eran conductos enormes, de 120 metros de recorrido con una sección cuadrada de 1,20m x 1,20m, montado a 12 metros de altura. ¡Jamás había hecho algo semejante!

Pero superé el desafío. Ese contrato me dejó muy buen dinero, que invertí en ampliar el galpón. Fue un momento bisagra para mi empresa.

A fines de la década del '80, ya tenía un taller con unos ocho empleados. Entendí que, para seguir creciendo, necesitaba ampliar mi base técnica. Pero no me alcanzaba para un ingeniero. Así que contraté a un estudiante de ingeniería. Hasta hoy, sigue con nosotros. Él lidera el departamento de ingeniería, y tiene a su cargo cuatro ingenieros.

Construcción de silos en una planta de Nestlé.



Con los años, fuimos atravesando las diferentes coyunturas de la economía argentina. En la crisis de la hiperinflación de Alfonsín aún éramos pequeños. El 2001 fue más difícil, porque ya teníamos que sostener un taller de unos 30 empleados. Jamás despedimos a nadie.

Siempre me quedó en la memoria la pésima experiencia de mis comienzos, cuando pedir un crédito casi me lleva a la ruina. Por eso, tratamos de crecer con recursos propios.

Metalúrgica Sarmiento, hoy

La recuperación que siguió a la crisis de 2001 marcó el comienzo de años muy buenos. Muchos de nuestros clientes necesitaban montar nuevas instalaciones



En una visita a la ministra Débora Giorgi, en representación de CICAE, con motivo de la presentación del proyecto Mi Galpón.

para comenzar a exportar. Para nosotros, eso representaba un aumento de la demanda de equipos. Actualmente, el grupo se compone de tres empresas.

Con un plantel de 30 empleados y tres talleres externos, Metalúrgica Sarmiento S.R.L. se especializa en diseño, fabricación y montaje de equipos para la mejora de procesos industriales, y para la aspiración y filtrado de polvos y gases. Nuestra especialidad son las aspiraciones industriales para el reciclaje de partículas y el desarrollo de equipos especiales, tanques, estructuras y especialmente el desarrollo de diseños a medida para diferentes procesos de producción en sectores como el alimenticio, el maderero, el cuero, la minería, el metalúrgico y el químico. Escuchamos las necesidades del cliente, diseñamos una solución, la fabricamos y la montamos “llave en mano”.

Hemos montado plantas en todo el país y en el exterior. Uno de nuestros grandes logros fue desarrollar la ingeniería, fabricar gran parte de los equipos y supervisar el montaje de una planta de gelatina en el Mato Grosso. Fuimos calificados como proveedores de la firma francesa Michelin, lo que implica cumplir con muy elevados estándares de calidad. Desde hace cuatro años, estamos certificados con la norma ISO 9001:2008.

En segundo lugar, el grupo se compone de Madersa S.R.L., una empresa que constituí a fines de los años '80 para la fabricación de embalajes de madera para



Recibiendo el Premio al Mérito Industrial de la Federación de Industria de Santa Fe (FISFE). 2012.

la exportación. Con sus 32 empleados, fabrica todo tipo de embalajes en pallets, cajones y tarimas para el transporte de alimentos, cueros, equipos metalúrgicos y químicos.

Por último, tengo una participación en Wiltel, una empresa regional de telecomunicaciones que ofrece servicios de telefonía y datos. Creada en 2003, actualmente tenemos una cartera de unos 27.000 clientes en Rafaela, Esperanza, Sunchales y otras localidades de nuestra región.

Gremialismo empresario

Empecé a mamar la dirigencia desde muy chico, debido a mi pasión por el fútbol. Creo en el deporte como herramienta de desarrollo para la juventud. El deporte sirve para cultivar la mente de un chico y ayudarlo a insertarse en el sistema

A los 25 años, experimenté el cambio trascendental de mi vida a través del conocimiento de Cristo. Desde aquel momento, jamás pude concebir mi vida sin proyección social.

De joven, me involucré en la política, dentro de las filas de la democracia cristiana. Llegué a presidir la juventud demócrata cristiana de Santa Fe. En 1983, fui candidato a concejal. Perdí por sólo 80 votos. No obstante, en aquella

experiencia descubrí que participar en la política implicaba renunciar a muchos de mis principios.

Así que destiné mis esfuerzos de participación a la gremial empresaria. Fui presidente del Centro de Industria, Comercio y Afincados de Esperanza (CICAE). Hoy sigo siendo presidente del área de educación de la cámara a través del ITEC (Instituto Tecnológico El Molino), dotado con equipamiento de última generación.

Es un pilar para el desarrollo y formación de los jóvenes, a través de la educación formal y no formal en la ciudad; esto nos ha posibilitado dictar capacitaciones en conjunto con ADIMRA.

El legado

Me casé con Nora en 1984. Ella era docente pero se vino a trabajar conmigo a la fábrica, donde colabora en el área administrativa. Tuvimos tres hijos: Emiliano, Ezequiel y Eliana.

Algunos años atrás, empecé a darme cuenta de que el grupo se había vuelto demasiado grande y complejo para que yo lo manejara solo, como siempre había hecho. Así que empecé un trabajo con una consultora para empezar a desprenderme de actividades y profesionalizar nuestras operaciones.

Como parte de este proyecto, empecé a planificar la sucesión. Mi objetivo es armar una estructura para que la empresa tenga continuidad. Una de las medidas fue incorporar a mis hijos. Emiliano trabaja en el área de compras de Metalúrgica Sarmiento. Ezequiel, en Madersa. Eliana aún está cursando la escuela primaria.

Hoy estamos cosechando lo bueno que hicimos durante tantos años. Mi esfuerzo se acompaña de mi fe religiosa. Soy católico apostólico. Las misiones cristianas por las islas de Entre Ríos, apoyados por un gran evangelizador como lo fue el Obispo Vicente Zaspé, marcaron el camino de mi crecimiento y participación social.

Así fue que llegábamos a esos lugares desprotegidos llevando la palabra de esperanza a través de la fe y distribuíamos alimentos. Es una forma de conectarme con la espiritualidad y devolver, al mismo tiempo, algo de lo mucho que recogí en la vida. No me queda más que agradecer a Dios, a mi esposa Nora y a mis hijos que serán el legado de la continuidad de tanto esfuerzo, sin perder el objetivo fundamental: ser una empresa transparente y segura para quienes depositen en nosotros su confianza.