

“DIRIGIR UNA EMPRESA FAMILIAR ES UN ORGULLO”

Gustavo Sylwan

Los orígenes

Esta historia comienza a mediados de la década de 1880, cuando mi bisabuelo Knut Sylwan desembarcó en la Argentina, proveniente de su Suecia natal. Tras empezar trabajando en la administración de campos, con el tiempo, comenzó a importar algunas bombas de agua para instalarlas en estancias.

Así, en 1927, nació Sylwan. Al poco tiempo, se incorporó a la empresa mi abuelo Gustavo. En la década del '30, con la sustitución de importaciones, Sylwan comenzó a fabricar las bombas, en un pequeño taller del centro de Rosario.

Tras el fallecimiento del fundador en 1937, mi abuelo quedó al frente del proyecto. Manejó la empresa por décadas. Luego, se sumó mi padre, Gustavo. En los '70, Sylwan tenía un plantel de unos 70 empleados.



Los comienzos de Bombas Sylwan.



Instalación de
bomba para
pozo profundo.
1958.

Yo nací un 1º de abril de 1965 en la ciudad de Rosario, hijo de Gustavo y María Susana. Como hijo de industrial, durante las vacaciones escolares, ya iba a colaborar a la planta. Desde siempre supe que quería dedicarme a lo mismo que mi padre, mi abuelo y mi bisabuelo. Cursé la secundaria en el Instituto Politécnico Superior General San Martín, donde obtuve una sólida formación académica e industrial. En tercer año, ya había diseñado algunas piezas que formaban parte de una bomba de agua, el mismo producto que había dado origen a la empresa familiar.

A nadie extrañó cuando en 1983 entré a la Universidad Nacional de Rosario para estudiar Ingeniería Mecánica. Era la carrera que iba a darme la formación complementaria de todo aquello que había aprendido desde muy chico.

Haciendo industria en Argentina

Mientras estudiaba en la universidad, comencé a asumir mayores responsabilidades en Sylwan. Empecé con algunas tareas de ingeniería sobre nuevos diseños de bombas. Luego, me ocupé de tareas de coordinación de la producción y logística de entregas. Hacia 1988, ya trabajaba a tiempo completo.

Me tocó entrar en una época difícil para la industria. Eran los tiempos de la hiperinflación del gobierno de Alfonsín.

Publicidad de Bombas
Sylwan. Década de 1950.

OBTENGA **AGUA!** EN ABUNDANCIA

PRENSA LA INDUSTRIA ARGENTINA de CALIDAD

INSTALE BOMBAS "SYLWAN" PARA RIEGO DE ARROZALES o PLANTACIONES de VOLUMEN CAUDALES HASTA 3.000.000 LITROS / HORA

INDUSTRIA ROSARINA

FABRICA ESPECIALISTA EN BOMBAS
Gustavo R. Sylwán
SAN LORENZO 1302-6 T. E. 41205-6 ROSARIO

AL HACERNOS SU CONSULTA ROGAMOS INDICAR:
1º CAUDAL DESEADO.
2º DESNIVEL HASTA EL AGUA.
3º ALTURA DE IMPULSION.
4º MOTOR DISPONIBLE.

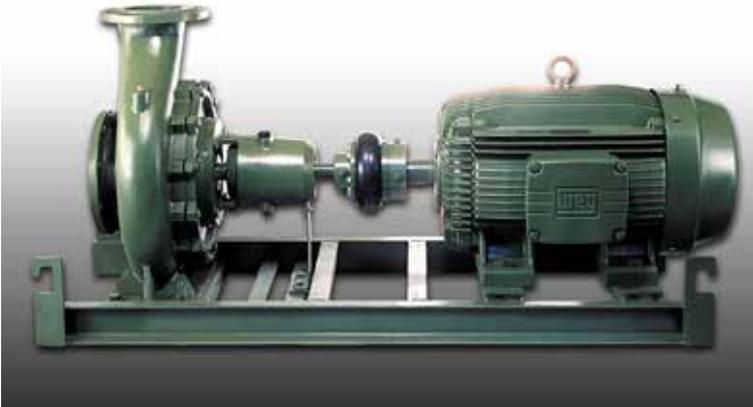
Los '90, si bien fueron un período nefasto para la industria, no nos afectó tan seriamente. La estabilidad nos permitía planificar mejor. Y nuestros productos no tenían tanta competencia externa. Sí fue una época muy dura para los fabricantes de bombas centrífugas pequeñas, que no podían competir en precio ni en calidad contra los productos importados.

Las bombas medianas y grandes, nuestra especialidad, no tenían tanta competencia. Al venderse en pequeñas cantidades, no eran tan atractivas para los importadores.

Por aquel entonces, yo empecé a ocupar un rol cada vez más protagónico en Sylwan. De ser la mano derecha de mi padre, pasé a tomar las decisiones en conjunto con él.

Sin embargo, la situación se complicó seriamente durante la recesión de fines de la década del '90. El colapso económico de 2001 nos enfrentó a una situación complicada. Tuvimos que reducir drásticamente el plantel de 30 a 20 empleados, y recortamos las horas de trabajo.

Uno de nuestros productos.



Deshacernos del plantel que tanto nos había costado formar fue una decisión dolorosa. Pero no quedaba otra alternativa. No podíamos mantenerlo. En medio del corralito y la pesificación, la fábrica estaba paralizada.

Sylwan S.A., hoy

A partir de la segunda mitad de 2002, la situación empezó a recomponerse. Comenzamos a vender para la industria láctea que empezaba a florecer. Así, de a poco, fuimos saliendo de la crisis.

Gracias a nuestros bajos costos en dólares, incluso pudimos poner la mirada en los mercados externos. También diseñamos nuevos modelos, como las bombas centrífugas horizontales, que hoy son una parte importante de nuestra producción.

Actualmente, con un plantel de unos 30 operarios, producimos bombas centrífugas horizontales, monobloc, para líquidos cloacales, autocebantes, multicelulares, electrobombas sumergibles y bombas turbina para pozo profundo. Se usan principalmente para abastecimiento de agua potable, para la industria, agricultura, irrigación, edificios y plantas de agua cloacal.

Hace cuatro años, nos mudamos a nuestra ubicación actual en las afueras de Rosario. Trabajamos en un predio de casi 8000 m², de los cuales 3000 m² son cubiertos.

En los últimos años, apostamos fuerte por la tecnificación. Incorporamos máquinas de mecanizado de control numérico para piezas de gran diámetro y un banco de ensayo de bombas.



Nuestra planta actual.

Con una trayectoria de más de 80 años, somos uno de los principales referentes del mercado.

No obstante, veo el futuro con preocupación. La economía se fue complicando por los sucesivos aumentos en los costos, lo que nos hizo perder clientes en el exterior. Pero no es la economía lo que más me preocupa. Creo que hemos retrocedido como sociedad, en temas clave como la educación y la moral.

El futuro

A lo largo de los más de 80 años, Sylwan ha sido una empresa familiar. Ese proyecto industrial que fundó mi bisabuelo Knut en la década de 1920 todavía sigue en manos de la familia. Yo soy el presidente de la empresa. Mi hermana María Susana se encarga de la parte administrativa y financiera. Mi padre está retirado, pero aún realiza ciertas funciones en la organización. Mi madre aún sigue activa en la parte contable.

Estoy casado con Alejandra, con quien tenemos dos hijos: Agustina (18) y Gustavo (16).

Si me preguntan si seguirá siendo Sylwan una empresa familiar, diría que no lo sé. Me gustaría que los hijos sigan adelante con el proyecto. Pero eso es algo que tienen que decidir ellos mismos, no quisiera condicionarlos.

Por mi parte, la vida de industria me ha dado innumerables satisfacciones. Conocí todos los rincones de la Argentina y viajé por el mundo. Estuve en China por temas comerciales, y fui a ferias en Italia y Alemania para comprar tecnología y traer ideas para producir en Argentina.

Me gusta enseñar lo que aprendí en tantos años de industria, tanto a empleados, como colegas y proveedores.

Dirigir una empresa familiar es un orgullo. Pero también es una carga que hay que saber encaminar. Uno la lleva durante un tiempo, y tiene la responsabilidad de transmitirla a la próxima generación. Sin esta responsabilidad, no habrá una empresa para poder entregar a los continuadores.

Desde 1927, cuando comenzó la empresa, tenemos una firma con trayectoria y reputación. Hemos pasado épocas difíciles, como los años de Martínez de Hoz, la hiperinflación y el 2001. Y, sin embargo, aquí estamos, terminando el 2014, con una compañía que tuvo su lejano origen en un inmigrante europeo como tantos otros, que hoy me tiene a mí representando a la cuarta generación; y como un lazo entre una y otra, el mismo sueño: que el legado de mi bisabuelo Knut siga dando trabajo a muchos argentinos y que la fama de la firma pueda traspasar nuestras fronteras para seguir sumando protagonismo al proyecto.