

“SOY EL MISMO TIPO QUE NO TENÍA PLATA PARA TOMAR UN CAFÉ, Y HOY EXPORTA AL MUNDO”

Alejandro Gorgerino

Los orígenes

Nací en Porteña, una pequeña localidad de la Provincia de Córdoba, el 7 de septiembre de 1971, hijo de Silverio y Emilia. Mis abuelos eran de ascendencia italiana. Yo llegué después de Emilia, Roberto (fallecido varios años antes de mi nacimiento) y Sergio, mis hermanos mayores.

Como mi padre era productor agropecuario, viví hasta los once años en el campo. En 1982, nos mudamos al pueblo de La Francia, en la misma provincia, distante a 156 kilómetros de la capital cordobesa.



Con mis padres y hermanos



Estudié la secundaria en el instituto comercial secundario de La Francia. Tras el servicio militar en la Base de Puerto Belgrano, regresé al pueblo, donde realicé tareas de tractorista, albañil, pintor, lavador de autos y todo lo que encontrara para sobrevivir y mantenerme económicamente.

Así fue que, en diciembre de 1991, me convocaron para trabajar en una pequeña fábrica llamada SC, de José Luis Secrestat. Durante siete años, fui empleado de SC. Pasé por todos los puestos y hasta llegué a desempeñarme como repartidor y al mismo tiempo viajante.

Esa empresa y su dueño fueron mi gran escuela.

En el '98, me retiré de la firma pero seguí desempeñándome como viajante. En 1999, me mudé a Bombal, una localidad del Departamento Constitución, en la Provincia de Santa Fe, distante a 255 kilómetros de la capital santafesina.

Seguía como viajante de Secrestat. Pero, en el 2000, la situación del país era tan mala que no había ventas. Con las fábricas cerradas, me resultaba imposible solventar mis gastos. Así que, en septiembre de ese año, decidí hacer caso a los consejos de mi padre e iniciar mi propio proyecto industrial. Lamentablemente, él falleció días después de aquella decisión.



Los comienzos en la industria

Gracias a mi experiencia en Secrestat, yo conocía el rubro. Comencé a fabricar gatos de lanza para máquinas agrícolas.

Mis comienzos se dieron en un contexto muy complejo. Empecé sin nada, en un galponcito abandonado que me prestaron, en la época que la industria había entrado en crisis. Tuve un fuerte apoyo de la comunidad. Mucha gente me prestó herramientas. Y siempre tuve una extraordinaria ayuda de mi esposa María Inés. Con unos pocos ahorros que ella tenía, pudimos comprar los materiales para el inicio de nuestra primera partida de gatos.

Yo tenía mucho conocimiento y contactos en casi todo el país, debido a mi trabajo como viajante. Esos clientes me dieron una mano muy grande. Me hicieron llegar los primeros pedidos y cooperaron en poner en marcha mi proyecto.

Hacía todo solo. Fabricaba y vendía, mi esposa siempre a mi lado trabajando codo a codo conmigo. Como había tenido que devolver mi camioneta, salía a vender y repartir con el auto de mi esposa y un acoplado. Me bañaba en las estaciones de servicio y dormía en el vehículo. No tenía ni para comprarme un café.

En esa época, trabajaba muchísimas horas, de lunes a lunes. Recién hacia fines de 2001 pude contar con la ayuda de un primer empleado.



Los años que siguieron a la crisis de 2001 fueron de crecimiento del campo y de mi industria. En 2007, el galponcito me había quedado chico, así que nos trasladamos a uno más amplio. Comencé el 2008 teniendo dieciocho empleados. Y a no poder cumplir por la gran demanda que había en el país.

Lastimosamente, en ese año, la situación de Argentina cambió. La demanda cayó abruptamente y tuve que salir a buscar nuevos mercados en países limítrofes.

Gorgerino Agropartes, hoy

Actualmente somos fabricantes de ejes y puntas de eje, roscas, gatos de lanza, rótulas, para la industria de la maquinaria agrícola. Tenemos un gran equipo de operarios y varios talleres a los cuales les tercerizamos piezas, para finalmente ensamblar en nuestra planta de Bombal, que cuenta con una superficie de 1000 m².

El 80% de nuestros productos se fabrican en nuestro propio local. Vendemos en todas las provincias de la Argentina y exportamos a países limítrofes como Uruguay, Paraguay, Bolivia y Chile.

Nuestra misión es brindar soluciones para la agroindustria, con máxima calidad de fabricación y atención rápida y eficaz al cliente.



Disponemos de un equipo de trabajo excelente, tanto en la producción como en la parte ventas y administración. Todos tienen la camiseta puesta, y día a día se esfuerzan para satisfacer a los clientes.

Por mi parte, siempre trato de brindarles asesoramiento. Me gusta muchísimo salir a vender. Es lo que mejor hago.

Para mejorar aún más la calidad de nuestra propuesta, estamos en proceso de certificación de las normas ISO e IRAM. Capacitamos a nuestro equipo permanentemente y hacemos que participen de cursos de perfeccionamiento.

Mi esposa, que me ayudó mucho en los inicios, continúa haciéndolo. Todas las mañanas, en la oficina, se ocupa de llevar la administración junto con la secretaria de la parte administrativa de la empresa.

Gremialismo empresario

Empecé a actuar en el gremialismo empresario de la mano de mi colega Manuel Pedro Torres, empresario de mi pueblo, que me invitó a participar de la Cámara de la Industria de Firmat, donde él había sido convocado para ser presidente, con el objetivo de ponerla en funcionamiento.



Hoy se convirtió en una institución importante. Contamos con oficina propia, dictamos cursos de capacitaciones y tenemos equipo de videoconferencia, gracias a los aportes de ADIMRA. También somos parte de la Fundación Exportar.

Organizamos la exposición de maquinaria agrícola EXPOCIMA. Tenemos un integrante en la cámara de industria en FISFE como vicepresidente y uno en ASIMA. También soy miembro del consejo de ADIMRA.

Cuando comencé mi proyecto, había sólo siete fábricas en el país que hacían lo mismo que yo. Ahora hay seis, solo en Firmat y la zona.

No los considero competidores. Es importante cambiar el punto de vista y que nos consideremos colegas, porque nos necesitamos mutuamente. Y cuanto más nos agrupemos, más grandes llegaremos a ser.

Actualmente estamos pasando por una situación del país muy compleja. En las fábricas luchamos día a día para mantener las fuentes de trabajo y que sigan activas para cuando se reactive la economía.

El atraso cambiario nos perjudica. Y la situación de los países donde exporto también está muy caída por las baja de los *commodities*. Para conservar a un cliente en el exterior, prácticamente vendemos al costo, pero lo fundamental es poder estar en funcionamiento



El futuro

Con María Inés, tenemos dos hijos: Agustín Nicolás, de catorce años y Morena Lucía, de ocho.

La mía, es una historia como la de tanta gente que arrancó de abajo, con la sola convicción de construir su propio futuro.

En Firmat hay muchos así, como el caso de Don Roque Vasalli, a quien admiro porque empezó con solo la ilusión; y hoy es marca y da trabajo a muchísima gente.

Me cuesta mucho desenchufarme del trabajo. Los sábados voy a ver a mi hijo a jugar al fútbol. Los domingos nos gusta pasar el día en familia, a veces vamos a la laguna de Melincué o salgo a andar en bicicleta.

Mi pasión por los fierros se extiende al automovilismo. Me encantan los autos.

La industria no me hizo rico. Pero en relación con lo que tenía, me dio muchísimo. Agradezco a los vecinos que me prestaban las herramientas, para poder fabricar. A todos los clientes y proveedores que confiaron en mí y me apoyaron. A mi padre que desde el cielo me guió en cada paso que di.



Y especialmente a mi familia, que me sostiene siempre en las dificultades y en los logros. Soy el mismo tipo que no tenía plata para tomar un café, y con el esfuerzo de años pasó a ser un empresario que exporta sus productos.