

“NO TE DES POR VENCIDO NI AUN VENCIDO”

Haroldo Scarpeccio

Orígenes

Llegué a mi familia como regalo de Reyes: nací un 6 de enero, allá por el año 1929, en Campo Castro, Provincia de Santa Fe. Fui el tercer hijo, de una familia de campesinos. Mis padres, Juan y Teresa, eran hijos de inmigrantes: mi papá nació en el año 1900, cuarenta días después de que sus padres llegaran de Italia; y mi mamá, en el año 1906, cuarenta días antes de que sus padres se subieran al barco que los traería a estas tierras.

Poco recuerdo de mis primeros años, pero la muerte de mi padre cuando yo tenía apenas seis me marcó mucho. Mamá se quedó sola a los veintinueve años, con cuatro hijos. Siguió adelante con la lucha, se puso los pantalones y salió a trabajar al campo Las Castañas, en Campo Castro, ayudada por unos sobrinos. Cuando cumplí diez, me tocó a mí y salí a trabajar la tierra.

Fue una infancia muy difícil, pero nunca nos faltó comida: con los productos que nos daba el campo no pasamos hambre. A los diez años recorría varios kilómetros para llegar a una escuela de campo, castraba chanchitos en mi chacra y ya tomaba mis primeras decisiones de negocios en los remates de ganado de la zona.



Haroldo Scarpeccio (derecha) junto a sus primos, Tito Torresi y Tito Chimini.

De la tierra a la tela

A los diecinueve años, tuve una enfermedad en los riñones que me obligó a hacer reposo durante exactamente 96 días. Los médicos me dijeron que no podría volver a hacer trabajos de fuerza, así que tuve que buscar una manera de ganarme la vida sin arriesgar mi salud.

Con mi hermano, que era sastre, decidimos poner una sastrería en Las Parejas. Corría el año '48. Yo no sabía nada cuando comencé, apenas podía enhebrar la aguja y hacer una solapa. Pero él me tuvo paciencia y me enseñaba; y parece que fue buen maestro porque a los cuatro meses, cuando le tocó hacer la conscripción en la Marina, me quedé solo a cargo del negocio, y cuidando a mi mamá, mis dos hermanos y una primita.

Cuando se enteró que iba a ser incorporado, en menos de una semana mi hermano me dio un curso intensivo de sastrería y aprendí a hacer moldes. Cada quince días, le daban franco, él venía y me acomodaba un poco las cosas y yo seguía solito, como el hombre y sostén de la familia.

La vida en Buenos Aires

Al año me toca la colimba a mí, en Guadalupe, Santa Fe. Durante seis meses fui encargado del depósito de intendencia. Cuando me dan la baja, era el año 1951 y viajo a Buenos Aires a perfeccionarme como sastre.

Era mi primera vez en la capital, vine con otro muchacho ayudante de mosaiquero y los dos nos perdimos en Retiro. Tomamos el subterráneo sin entender nada; cuando él entró, se cerraron las puertas y lo vi alejarse. Terminamos reencontrándonos a la noche en el depósito donde habíamos dejado el equipaje, en Retiro. Teníamos parientes pero a ellos no queríamos molestarlos, queríamos tener nuestra propia aventura: éramos jóvenes y teníamos unas ganas locas de vivir el mundo.

Los dos conseguimos trabajo: yo empecé en un taller de confección en San Isidro. La primera solapa que tuve que coser fue un desastre, así que mi patrón me enseñó de cero a cómo había que armarla, zurcirla, plancharla... yo sabía pero me faltaba agarrarle la mano, y ellos me daban la técnica. Mi patrón me adoraba, yo era un buen aprendiz.

En los primeros días, yo llegaba un rato antes y esperaba sentado en la puerta de la sastrería. No quería llegar tarde. Cuando mi jefe se dio cuenta, me dio la

llave para que entrara y empezara a calentar las planchas. Así que resulté ser yo quien abría el negocio.

A los seis meses, se casaba mi hermano y volví a Las Parejas. Mi jefe me dijo: “Vos no volvés a trabajar acá”. Dicho y hecho: regresé a mi pueblo y nuevamente me puse a ayudar a mi hermano en su negocio.

Volver al pueblo y echar raíces

Con veinticuatro años, soltero y sin compromiso, me quedé a cargo de la sastrería. Me había convertido en un sastre de primera. No volví a Buenos Aires y me quedé en Las Parejas, con mi gente.

Hasta que un día, mis abuelos se vienen a vivir al pueblo a casa de mamá, éramos muchos, así que yo empecé a hacer una casa en un terreno vecino. Trabajaba en la sastrería y al salir, iba construyendo mi hogar.

En ese entonces, con mis amigos íbamos a los bailes en los pueblos cercanos, disfrutando un poco de la dulce vagancia de la juventud. En uno de esos bailes, aparece la hija del industrial más poderoso de Las Parejas, era hermosa y yo, un simple sastre. Pero no me iba a dar por vencido, si bien Mimí era arisca conmigo, yo era muy amigo del primo de ella; además no dejé de insistir y me la terminé ganando. En realidad, se llama Gladis Noemí Nelly Margarita pero a mí siempre me gustó llamarla por su apodo. A los padres de ella también me los gané por cansancio. ¡Por suerte, soy muy perseverante!

Ella me quería y a ellos no les quedó otra. Nos casamos en febrero del '58 e hicimos una gran fiesta, igual a la que había hecho su hermano unos meses antes. Dos años después, nace nuestro primer hijo, Adrián. En el '67 nace Daniel y ahí creímos que habíamos cerrado la fábrica. Pero en el '71, como caída del cielo, vino la nena, Andrea. Esos son nuestros tres amores.

El primer emprendimiento

Para 1955, mi cuñado, Walter Moro, trabajaba en Apache y un día, me dice: “¿qué te parece si juntos ponemos un negocio de bombeadores?”. Preparamos la maqueta de un bombeador en cartón y después, con la ayuda del primo de Mimí, empleado en una fundición, hicimos el prototipo en metal.

De a poco, empezamos con Walter y al tiempito, conocemos a Humberto Ferroni y a Marino Gigli, que estaban en el rubro de los cajones sembradores y nos asociamos con ellos. Pero como nos faltaba un tornero, llamamos a un

tal Pistelli. Empezamos como socios, pero no por partes iguales: yo tenía un poco más, por un crédito que me salió y lo puse en la fábrica. La empresa se llamó “Walter Moro y Cía.” De a poco, con los bombeadores y los cajones sembradores que producíamos, fuimos generando una buena clientela y con la eficiencia y compromiso que poníamos en nuestro trabajo demostramos que podíamos cumplir con los encargos que nos iban llegando.

En el '57 arrancamos y para el '60 compramos un terreno de 40x50m e hicimos un galpón de 10x25, ahí supe que era el momento de dejar la sastrería, se la dejé a mi hermano, con todos los clientes. Yo aposté a la fábrica.

En el '60 empezamos con seis personas. Uno de ellos se jubiló hace poco: empezó de nene, cebando mate y estuvo cincuenta y tres años con nosotros; también tenemos varios empleados desde hace más de cuarenta años.

El primer conflicto y el después

El año 1962 estuvo marcado por la salida de Walter de la sociedad. Cuando hicimos la división de bienes correspondientes, nosotros nos quedamos con la fábrica, un Fiat 600 y nada más. Con la partida de Walter, la empresa cambió de nombre a “Industrias Walter”. Él se fue pero la marca ya era conocida y no podíamos cambiarla por completo.

En aquel momento, encaré un viaje de ventas. Recorrí San Francisco, Rafaela, San Justo y no paré de vender máquinas sembradoras a voleo. Ahí empezamos a trabajar mucho. Así que compramos una máquina Oliver y la copiamos para fabricarla nosotros. Fue un momento de auge de demanda y empezaron a llovernos pedidos de maquinaria. En el año '65 ya teníamos ciento veinte personas. ¡Fue un crecimiento abrumador!

Sobre el campo y otras pasiones

Cuando la venta empezó a levantar vuelo, me compré un tractor nuevo y un campo en Huanquero. Ese campo lo vendí en el año '70 y compramos otro en San Cristóbal, al cual le hicimos todas las instalaciones: lo alambramos, construimos la casa y yo iba cada diez días a supervisar. Con el tiempo, llegué a comprar un campo en Alta Gracia, Córdoba. Gracias a la industria, en ese momento, pude volver a mis orígenes: el campo.

También con ese primer crecimiento de la fábrica, pude darme el gusto de comprarme un FIAT 1500 en Buenos Aires. Siempre fui un amante de los fierros

y ése fue uno de mis primeros autos. Tengo más de tres millones de kilómetros hechos sobre ruedas. Viajar siempre me volvió loco y cuando podía, le decía a Mimi “¡vámonos!”, y nos subíamos al auto a recorrer y conocer el país y el mundo.

La Fundición

Para 1971, nosotros fundíamos mucho y solíamos encomendar esos trabajos a la Fundición San Remo. Un día, algunos muchachos de San Remo nos dicen por qué no poníamos una fundición propia y la verdad es que la idea nos tentó. Nos reunimos en Las Rosas y no nos costó decidirnos a poner la fundición. En noventa días estábamos fundiendo noventa mil kilos. Compramos un horno en un remate en Córdoba y armamos el galpón. A los dos que nos proponen armar la fundición, les dimos el 25%. La fundición trabajaba al 100%, hacíamos de todo.

La primera crisis

Para el año '74, nosotros estábamos con la empresa de implementos agrícolas y con la fundición pero cuando llegó el Rodrigazo tuvimos que agarrarnos bien, porque pensamos que se volaba todo. En ese entonces, hacíamos implementos chicos y de fabricar doscientos, pasamos a hacer no más de treinta: la producción se redujo brutalmente. Se vino abajo todo. Además, había una inflación del 100%. Mi postura fue siempre clara: si algo no hice fue política, siempre me dediqué a producir, a hacer. Mi objetivo es mi empresa. Siempre traté de adaptarme a las circunstancias políticas del país y ver de qué manera podía sortearlas airosamente.

Altibajos

A lo largo de mi historia como empresario hubo varios períodos de malestar: el 89/90 fue muy difícil. También los años entre el '99 y el 2001; pero también hubo momentos de crecimiento disparado, que nos permitieron hacerle frente a cualquier crisis. En lo personal, el hecho de dedicarme tanto a la industria como a los campos me permitió tener una mejor plataforma donde pararme y poder soportar cualquier contratiempo.

Los años '90 no fueron fáciles: con un cambio que no nos favorecía y la economía abierta, nos fue pésimo, porque no había demanda ni clientes, eso

a nosotros nos fundió. Tenía ciento veinte personas y empezamos a reducir las jornadas. Algunos se iban y nos achicamos a la mitad, por lo menos. Menem entregó al país: frenó el ferrocarril, vendió YPF, nos dejó sin nada.

BUFALO S.A.

En los años '90, nace BUFALO, que se dedica a la producción, distribución y venta de implementos agrícolas y viales. Para ese entonces, Industrias Walter andaba en la cuerda floja: no llegamos a presentarnos a convocatoria pero los números estaban mal.

En BUFALO empezamos a fabricar sembradoras para siembra directa. En Industrias Walter sólo seguíamos haciendo implementos para roturación y siembra convencional. En el '99, el campo dio un giro de 180 grados y los implementos de roturación empezaron a quedar en el olvido.

Tengo el orgullo de que en la empresa esté mi familia, quien continúa con mi espíritu de trabajo: Andrea está a cargo de las finanzas; Adrián se encarga de las ventas internacionales —viaja al exterior: Rusia, Venezuela, Bolivia—; y Daniel es quien diseña los prototipos y gerencia la producción. Hoy día, BUFALO es una empresa 100% familiar.



Haroldo Scarpeccio, junto a una de las máquinas Super Walter.

Por amor a mi gente

Mi pueblo y mi gente siempre fueron todo para mí. Es por eso que cada vez que pude estuve ahí, haciendo algo por el pueblo que me vio crecer y por la gente que me acompañó en ese crecimiento, ya que de no ser por ellos poco hubiera podido hacer solo.

Esto me llevó a desarrollar tareas comunitarias: fui presidente del Sportivo Atlético Club de Las Parejas, cargo al que entré por un año pero terminé trabajando seis, del '88 al '94. Con el tiempo logramos hacer mucho entre todos.

Armamos la mutual del Club, que llegó a tener farmacia y escuela. Todos se sumaron a este hermoso proyecto que es el corazón del pueblo. Compré 15 hectáreas y mudamos ahí la cancha de fútbol. Más allá de mi rol de administrador, al Club le di toda mi pasión y ganas y hoy día es una institución que define al pueblo. Además del Sportivo, también participé en el Rotary Club de Las Parejas, lo fundé en 1960 y se convirtió en un motor de acción: hacemos obra comunitaria para todos los que tienen necesidades.

Siempre participé en cuanto institución me necesitó, y formé parte de innumerables comisiones: con los bomberos del pueblo para comprar el primer



En la inauguración del polideportivo del Sportivo Atlético Club de Las Parejas. 1995.



Homenaje de la ciudad de Las Parejas a la trayectoria de Haroldo Scarpeccio. 2011.

camión autobomba, en la construcción de la iglesia, en el hospital, en las escuelas y, por supuesto, en el Centro Industrial de Las Parejas, cerrando mi última presidencia en noviembre de 2010.

La satisfacción más grande la recibí en julio de 2011, cuando todo el pueblo me hizo un homenaje que tuvo características de verdadero reconocimiento; fue una fiesta que nos llenó de orgullo a mí y todos los míos.

El legado

Toda mi vida he sido feliz con mi familia y con la gente que tuve a mi cargo; pasaron mil personas en las cinco fábricas y sé que no me quedó ningún enemigo. Mi vida fue una sucesión de aventuras y me siento orgulloso de la forma en que emprendí cada paso.

Siempre fui un optimista a ultranza, lo que me permitió medir los riesgos de manera relativa. El arduo trabajo que realicé para llevar a cabo mis proyectos no fue un sacrificio. Disfruté del esfuerzo que significó escribir mi historia. Éste es el mensaje que quisiera transmitir a las generaciones futuras.

Con optimismo y esfuerzo se puede llegar lejos, se puede cumplir el sueño más increíble y llegar al final del camino con una inmensa satisfacción. En mi



Dos generaciones de la familia Scarpeccio.

vida atravesé momentos buenos y no tan buenos, tanto en la salud como en el trabajo. Siempre dije que la Argentina es un bendito y maldito país, bendito por todo lo que nos dio pero maldito porque muchas veces no se ha sabido administrar. Pero siempre fui optimista, siempre aposté a esta tierra, a nuestra industria y a nuestra gente.

 Mi mensaje puede resumirse en un célebre versículo de Almafuerte: No te des por vencido ni aun vencido...