

“FUERON 45 AÑOS DE MUCHO ESFUERZO, TRABAJO Y SACRIFICIO, PARA VER HECHA REALIDAD UNA ILUSIÓN”

Bartolomé José Gandino

Los orígenes

Nací el 27 de abril de 1942 en Estación Frontera, un paraje cercano a la ciudad de San Francisco, Córdoba. Mi padre era empleado en la Fábrica Militar de Cartuchos San Francisco.

Cuando yo tenía quince años, hubo en la fábrica militar una convocatoria para puestos de aprendices. Me presenté, me eligieron y entré. De día, trabajaba. De noche, estudiaba en una escuela de capacitación obrera. En mi tiempo libre, tocaba el bandoneón en una orquesta. Siempre me apasionó la música.

Hice el servicio militar en San Francisco, mientras cursaba el último año de la escuela técnica. Tras mi graduación, entré a trabajar en Talleres Metalúrgicos



En ocasión de una donación a los bomberos voluntarios de San Francisco. Década del '70.



De viaje en una exposición en los Estados Unidos. Comienzos de la década del '80.

Barbero. Fui recorriendo los distintos sectores de la empresa —ventas, costos— y familiarizándome con las distintas tareas que en el futuro me serían útiles para encarar mi propio proyecto industrial.

La oportunidad llegó en 1968, cuando Evelio Verzotti, un vendedor de máquinas de la ciudad, me sugirió empezar a producir aparejos manuales para el movimiento de materiales en San Francisco. Los únicos fabricantes estaban en Buenos Aires y los equipos no siempre llegaban al interior.

“Si vos estás decidido, yo te presto unos tornos, una perforadora, y te hago espacio en un galpón”, me propuso.

Convoqué a mi cuñado Omar Marques y a mi primo Héctor Gandino. Los tres, en 1969, fundamos Talleres Gan Mar S.R.L.

En los comienzos, trabajábamos de noche y los fines de semana, en el tiempo libre que nos dejaban nuestros compromisos laborales. Hacíamos unos veinte aparejos mensuales, todos para Verzotti. De a poco, nos fuimos conectando con otros vendedores para ampliar nuestros horizontes y apuntan al crecimiento de la empresa.



Los destinos de exportación de Gan Mar. Comienzos de los '90.

El crecimiento

De las veinte unidades mensuales que hacíamos en nuestros comienzos, pasamos a cincuenta. Después a cien. Llegó un punto en que se volvió insostenible mantener nuestros dos empleos. Así que los socios abandonamos nuestros puestos en relación de dependencia y nos jugamos por el proyecto.

Construimos nuestro primer galpón, de 12 metros por 5, en el patio de la madre de Héctor. Lo equipamos con una fresadora. Tiempo después, el patio también empezó a quedarnos chico, así que nos mudamos a un predio en los límites de la ciudad. Compramos tres lotes de 24 metros de frente por 35 de fondo, y construimos nuestro primer taller.

Pensábamos que con, esa inversión, ya tendríamos resuelto para siempre el tema del espacio. Pero nos equivocamos. Fuimos incorporando más empleados y máquinas, gracias a un crédito del Banco Industrial. Pronto tuvimos que construir dos galpones adicionales en los lotes que habían quedado vacíos.

Nuestros aparejos ya se habían consolidado en el mercado argentino. Éramos especialmente fuertes en el interior, tradicionalmente descuidado por las fábricas de Buenos Aires.



Stand de Gan Mar en una exposición industrial.

Visión continental

Un día, un importante cliente mexicano de Barbero, se acercó a nuestra fábrica y nos hizo un pedido de gran volumen. Satisfecho con la calidad, al poco tiempo volvió y nos propuso una mudanza a México.

“Yo pondré las instalaciones, las máquinas y la gente”, nos dijo. “Quiero que ustedes manejen la empresa”.

Era una oferta muy tentadora. Lo pensamos y conversamos muy seriamente entre los socios fundadores. Era una oportunidad de hacer una importante diferencia económica. Pero perdíamos la familia y la patria. Decidimos quedarnos en la Argentina, luchando para sacar la empresa adelante.

La propuesta no fue en vano. Aquel hombre fue nuestro cliente por muchos años, y nos abrió las puertas de la exportación a México, que sigue siendo uno de nuestros grandes mercados extranjeros. Siempre tuvimos clara la importancia de los mercados externos. Yo mismo dediqué mucho esfuerzo a posicionar los productos de Gan Mar y de San Francisco en el mundo.

Un día, Ernesto Barbero, mi maestro industrial, me propuso fundar el Círculo de Comercio Exterior de San Francisco. Siete empresas formaron parte de la iniciativa. Nos reuníamos para presentar peticiones a funcionarios provinciales y nacionales para que se dieran las condiciones para operar el comercio exterior.



Stand de Gan Mar en la actualidad.

El Círculo creció, hasta convertirse en la Cámara de Comercio Exterior de San Francisco, de la que somos socios fundadores, y donde yo fui secretario y presidente.

La crisis

El desarrollo de Gan Mar estuvo sujeto a las dificultades propias de la economía nacional. En 2001, estuvimos al borde de la quiebra. En medio de una parálisis económica total del país, prácticamente no teníamos pedidos del mercado doméstico. La falta de competitividad complicaba nuestras ventas al exterior.

En esa época, teníamos unos 35 empleados. Los fundadores estuvimos un año sin salario. Pero nuestra gente seguía cobrando. También el Estado, porque seguíamos pagando los impuestos. La situación, sin embargo, no podía mantenerse eternamente.



Héctor Gandino, Omar Márquez y Bartolomé Gandino, los tres socios, en los festejos por el aniversario 35° de Gan Mar. 2004.

En 2001, concretamos una importante exportación a Venezuela. Cobramos justo cuando llegó la devaluación, lo que nos permitió hacer frente a los compromisos asumidos con los proveedores, que nos habían tendido una mano para atender a ese pedido, y hacer frente a nuestras deudas.

Así superamos uno de los momentos más difíciles que nos tocó vivir en nuestros 45 años de existencia.

Talleres Gan Mar S.R.L., hoy

Tras la devaluación, la actividad industrial del país se reactivó y volvimos al trabajo.

Actualmente, Gan Mar trabaja en una planta de 3400 m² cubiertos. Con un plantel de unos 60 empleados, somos el principal fabricante de elementos de elevación de la Argentina. Hacemos elevadores, polipastos, cabrestantes y plumas guinche, que vendemos a través de una red de representantes de todo el país.

Nuestra marca también se ha ganado reputación a escala continental. Exportamos a Paraguay, Uruguay, Chile, Bolivia, Perú, Colombia, Panamá, Ecuador, Venezuela y México, entre otros países. Este reconocimiento



En los festejos por mis 70 años, con mi madre Francisca, mi esposa Beatriz, y el resto de mi familia. 2012.

internacional es fruto de un esfuerzo de años de viajes a ferias para dar a conocer nuestros productos. Todo a pulmón. Al comienzo, nos pasábamos días enteros viajando en ómnibus.

Cuando empezamos, las ferias nos mandaban a un rinconcito. Pero después nos fueron dando lugares cada vez más protagónicos para colocar nuestro stand. Es que nuestros productos tienen una calidad extraordinaria. Muy rara vez recibimos un reclamo por falla.

El legado

Con Beatriz, mi esposa, tenemos tres hijos: Gustavo, Diego y Nancy. Los dos primeros están en la empresa, dentro del Área Comercial. Omar Marques tiene tres hijas: Mariela, Mónica y Natalia. Las dos primeras, colaboran en el Área de Administración. Héctor Gandino tiene a Nicolás, Sergio, Karina y Adrián. Los dos primeros se desempeñan en Producción.

Los tres socios fundadores ya estamos grandes, y de a poco vamos delegando funciones en nuestros hijos. Con seis miembros de la segunda generación en la empresa, la continuidad está asegurada.

Gan Mar, esa empresa que fundamos en un galpón prestado, ya se acerca a los 45 años de vida, bien organizada, con tecnología de punta y reconocimiento internacional. Los creadores podemos declarar con orgullo que hemos cumplido nuestra misión. No hay sido fácil sostener este proyecto en un país donde es tan difícil hacer industria.

En plena crisis de 2001, mientras yo era Presidente de la Cámara de Comercio Exterior de San Francisco, en una exposición instalamos una carpa para mostrar distintos productos que la ciudad exportaba. Tras mostrar la carpa a un influyente funcionario del Gobierno Nacional, le dije: *“Los industriales necesitamos que nos defiendan de la competencia china”*. Él replicó: *“Trabajen duro y produzcan como ellos”*. Le contesté: *“Para eso, tendría que pagar salarios de cuatro dólares. Y yo no quiero eso para mi gente”*.

Cuando el empleado está contento, todos estamos contentos. Lo mismo vale para la comunidad. Siempre traté de involucrarme en organizaciones empresarias, tanto en la Cámara de Comercio Exterior y en la Asociación de Industriales Metalúrgicos de San Francisco. También participé en cooperativas escolares, asociaciones de la iglesia, y clubes deportivos, con el objetivo de contribuir al bien general.

Ahora que mis hijos están a cargo de la empresa, dedico parte de mi tiempo al tango, una de las pasiones de mi juventud. En San Francisco, organicé Tango Solidario, un festival con fines benéficos para el Hogar de Ancianos, el hospital y Cáritas. Tratamos de ayudar a personas que tienen necesidades extremas.

A lo largo de mi vida, tanto en la empresa como en la comunidad, he intentado poner mi granito de arena para contribuir al bienestar general.