

# “NUESTRO MAYOR CAPITAL NO ES EL STOCK O LOS INMUEBLES, SINO SER CREÍBLES”

Norberto Dagnino

## Los orígenes

**N**ací el 14 de septiembre de 1946 en Bahía Blanca, y fui hijo único. Mi padre, Aníbal Dagnino, era viajante de comercio; vendía máquinas agrícolas. Mi madre, Delia Borrelli, tenía un taller de costura y era ama de casa.

Cursé el ciclo primario en la Escuela N° 2, de Bahía Blanca. Tras hacer el secundario en un colegio comercial, estudié ingeniería industrial en la Universidad Nacional del Sur.

Teníamos una materia que se denominaba Práctica de Final de Carrera, que se desarrollaba como pasante en una empresa; en mi caso, fue en la Refinería ESSO de Campana.

A los pocos días de regresar de la pasantía y faltándome rendir dos materias para recibirme, recibí un llamado de la ESSO: me ofrecían que me incorporase a



De izquierda a derecha. Mariano Dagnino Simioni, Marco Dagnino Simioni, Norberto Dagnino, Martina Dagnino Simioni y Maximo Dagnino Simioni.



Taller de ensamble, reparación y calibrado de válvulas.

su organización, y acepté; al año, regresé a Bahía Blanca para rendir las materias que me faltaban para recibirme. Me gradué en 1973.

Durante cuatro años estuve desempeñándome en el área de mantenimiento de la ESSO.

En 1976, enterado que Petroquímica Bahía Blanca se hallaba a la búsqueda de un Jefe de Mantenimiento para su planta en el Polo Petroquímico Bahía Blanca, envié mi curriculum y fui seleccionado; permanecí en ese cargo hasta el año 1983.

## **Una historia industrial**

A fines de los '70, Petroquímica Bahía Blanca estaba culminando su montaje y era como un oasis en el desierto; pero faltaba quien suministrara la materia prima (etano) y, en caso de tenerla, las empresas satélites a las que Petroquímica debía abastecer no habían comenzado su montaje. Esto requería un tratamiento especial en materia de mantenimiento, para que el día de su puesta en marcha



Vista de nuestro depósito.

la corrosión no hubiera trabajado por dentro, imposibilitando su puesta en producción.

Mediante un acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas fui enviado a capacitarme en el mantenimiento de este tipo de plantas. La capacitación se desarrolló durante un periodo de tres meses, durante los cuales recorrí diversas productoras de etileno, instaladas en doce países.

En esta gira, además de aprender las problemáticas, pude observar el rol que cumplen las empresas contratistas que suministran servicios.

A mi regreso, entendí que Bahía Blanca crecía con su perfil agrícola, ganadero y comercial a espaldas de un Polo Petroquímico que emergía, careciendo de la infraestructura que esta clase de empresas requieren en materia de suministros de materiales y servicios.

En 1979, creé Servín Ingeniería junto a un grupo de compañeros de trabajo, con la visión de ofrecer asesoramiento técnico industrial y comercializar productos para las plantas petroquímicas. Todo comenzó como un hobby, en un local de tres metros por siete; pero al año, el crecimiento del emprendimiento no



Unidades móviles que recorren el país realizando auditorías de tanques.



Vista exterior del taller móvil.



Interior del taller móvil.

era visible y mis socios decidieron venderme su participación, dado que yo había sido el precursor de la iniciativa.

No imaginaba que mi vida dependería de ese movimiento.

Un día, dejé mi trabajo en relación de dependencia para dedicarme de lleno al proyecto. Si quería alcanzar mi sueño, debía apostar enteramente por él. La decisión no fue fácil: transitaba mis treinta y siete años y dejaba un trabajo que me permitía tener un buen pasar. En este punto, debo destacar que recibí un apoyo incondicional de alguien a quien debo mucho de lo que soy y logré. Bien lo dice el dicho: *“Al lado de un visionario, siempre está presente una buena mujer”*; y es así que mi esposa Anna, con quien llevo cuarenta y cuatro años de casado, me ayudó, me apoyó, confió en mí y colaboró con la toma de decisión y puesta en práctica de mi proyecto.

## **El crecimiento**

Hacia comienzos de los '90, la empresa tenía una única unidad de negocios dedicada a la comercialización y el asesoramiento técnico. Contábamos con un plantel integrado por unas cinco personas.

En 1992, cuando comenzó la convertibilidad, entendí que tenía que haber un cambio. Si me enfocaba únicamente en la región de Bahía Blanca, no tenía más oportunidades de crecimiento.

Entonces, empecé a tomar la representación de varios productos de empresas internacionales de válvulas y acoplamientos para equipos rotantes.

En el '92, abrimos la oficina de Buenos Aires y en el '95, la sucursal en Neuquén, para atender las necesidades del polo petrolero.

En el '97, incorporamos una unidad de negocio orientada a la inspección de tanques de petróleo. Sumamos inspectores calificados y nos convertimos en auditores autorizados.

En el 2010 iniciamos el Servicio de Post Venta, con una visión de alto contenido profesional que asegura calidad y confiabilidad en los trabajos ejecutados; un accionar direccionado al ensamble y reparación de válvulas manuales y de control, como así también a la reparación y calibración de Válvulas de Seguridad.

Desde aquel momento, tuvimos un crecimiento sostenido. Pudimos ir superando las crisis, gracias al dinamismo que caracteriza a las Pyme, y a que siempre dimos pasos pequeños pero seguros.



Equipos propios para la inspección de tanques.

## **SERVIN Ingeniería, hoy**

Actualmente, SERVIN Ingeniería es una empresa respetada y reconocida. Trabajamos en un espacio de 2.600 m<sup>2</sup>, en Bahía Blanca, Neuquén y Buenos Aires, con cuarenta personas altamente capacitadas, de las cuales siete son ingenieros; nuestra cartera de clientes supera las cuatrocientas empresas.

Hoy, contamos con cuatro unidades de negocio. Mis cuatro hijos, Máximo, Martina, Marco y Mariano, forman parte activa en la dirección. Para mí no deja de ser una preocupación, por el desafío que representa.

La unidad comercial y de servicios atiende nuestra actividad original de asesoramiento y comercialización de productos para industrias petroquímicas.

La unidad de inspección de tanques realiza auditorías de tanques en nuestro país y en países limítrofes. Más de dos mil tanques auditados en Argentina, Chile, Bolivia y Uruguay hablan de nuestra trayectoria.

Un taller modelo certificado por las normas ISO constituye nuestra tercera unidad de negocio. Tiene capacidad para intervenir válvulas de proceso en un todo de acuerdo a normas y las más altas exigencias del mercado.



El personal de Servin.

Este año hemos incorporado un taller móvil, que nos permite reparar y calibrar válvulas de seguridad en planta.

Hace dos años hemos querido diversificar nuestro accionar; y junto con mi hija Martina, que es ingeniera civil, estamos desarrollando la nueva unidad de negocio orientada a un rubro totalmente distinto: el turismo, a partir de la construcción de un Apart Hotel en la ciudad de Bariloche.

Los últimos años han sido difíciles por la crisis económica. Pero en los últimos meses estamos visualizando una pequeña reactivación, hecho que nos vuelve optimistas porque vemos indicios de un futuro halagüeño.

El mundo vive una gran revolución en materia de comercialización, causada por el avance en las comunicaciones y la globalización. Una empresa tiene que adaptarse al nuevo escenario o está perdida. Se requiere mucho profesionalismo para tener presencia en estos tiempos de cambios.

Nuestro lema dice *“SERVIN INGENIERIA, una Empresa de Servicios al Servicio de las Empresas”* y es nuestro interés que ellas nos vean como una compañía que viene a solucionarles un problema y no a sacarles dinero.

Más allá de mi actividad empresarial, siempre tuve un fuerte compromiso con la comunidad. Parte del tiempo que dedico a la tarea social, lo brindo desde mi participación como miembro del Rotary Club de Bahía Blanca.

Otra área importante de mi vida se relaciona con la actividad docente: durante muchos años en la Universidad Nacional del Sur, como profesor adjunto en la materia Organización Industrial III.

## **El legado**

A la mañana trabajo en la empresa. Por la tarde sigo trabajando, pero desde mi casa.

Una a dos veces en el año trato de hacer un viaje con mi esposa Anna. Viajar abre la mente, y ayuda a entender mejor cómo se vive en otras latitudes. Por eso entiendo que los viajes no deben tomarse como un gasto, sino como una inversión.

También soy un hombre de fe. La fe, un motor que nos lleva a pensar siempre en positivo y no bajar los brazos, nos sirvió para seguir adelante durante casi cuatro décadas en un país donde no es fácil hacer industria.

Muchos han sido los escollos que hemos tenido que vencer a lo largo de nuestra permanencia en el mercado. Lo logramos gracias a que fuimos creíbles, a que nuestra palabra es oída y respetada, a que dimos el paso corto pero seguro, a la motivación hacia la autorrealización, a la vocación de servicio, a satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a no defraudar a quienes confiaron en nosotros, a respetar para ser respetado, a cumplir con la palabra empeñada. Siempre estuvimos convencidos de que la unión hace a la fuerza.

Esos son todos los valores que nos hemos propuesto y que nos permiten decir hoy: “¡tarea cumplida!”

En la actualidad, mi preocupación está centrada en el traspaso generacional; en mis cuatro hijos que trabajan en la empresa. No es fácil transmitirles la experiencia vivida a lo largo de estos años, en un país donde, desde mi infancia al día de hoy, la moneda perdió nada menos que trece ceros.

No puedo dejar de agradecer al personal, porque sin ellos nunca hubiera podido llevar a cabo mi sueño.

A SERVIN le dediqué mucho tiempo de mi vida; tiempo que quizás le quité a mi esposa e hijos; por eso, si ellos lo consideran así, les pido perdón. Espero que entiendan que lo hice por el bienestar de la familia y por su futuro.