

“EN LA EMPRESA COMO EN LA VIDA, LA CLAVE ESTÁ EN ENCONTRAR UN EQUILIBRIO”

Guillermo Barenboim

Los orígenes

Nací un 15 de mayo de 1945 en el barrio de Villa Crespo, de la Ciudad de Buenos Aires. Mi madre, Luisa, había inmigrado desde Lublin, Polonia, en la frontera con Rumania. Su verdadero nombre era Liba, pero un error del funcionario de migraciones hizo que la anotaran como Luisa. Mi padre, Juan, nació en la Argentina y trabajó como empleado en una compañía cerealista. Mientras yo cursaba la primaria fue transferido a la filial de Rosario.

Seguí mis estudios en la escuela rosarina Francisco Godoy, y la secundaria en la Escuela Industrial Superior de la Nación General José de San Martín. Si bien yo no venía de una familia de técnicos, siempre tuve gran habilidad manual, ingenio y curiosidad. De chico, me pasaba horas desarmando relojes despertadores, máquinas de coser, radios viejas... Quería entender cómo funcionaban las cosas.

Cuando mis vecinos descubrieron mi talento, empezaron a llevarme artefactos descompuestos para que se los arreglara. Ese fue mi primer trabajo relacionado con la fabricación, cuando aún ni había empezado el colegio secundario. Más adelante, hice algunas instalaciones eléctricas domiciliarias. La cumbre llegó en



Los comienzos en la calle Cochabamba. 1978.



Reforma de la
empresa en calle
Cochabamba. 1996.

quinto año de la secundaria, cuando con unos compañeros llegamos a hacer trabajos de montaje de motores para equipos de frío e instalaciones eléctricas en el comedor universitario de Rosario.

Por todo esto, no había demasiadas dudas acerca de la orientación que iba a tomar mi vida profesional. Cuando terminé sexto año, me anoté en la carrera de Ingeniería Eléctrica en la Facultad de Ingeniería de Rosario, que por entonces dependía de la Universidad del Litoral. Pude pagarme los estudios dictando clases particulares, vendiendo libros técnicos, e instrumentos para reparaciones eléctricas. Era un muchachito pero ya comenzaba a manifestarse mi vocación emprendedora.

Buscando un camino

En el '70, cuando yo estaba terminando la tesis para recibirme de ingeniero, un profesor me hizo entrar en la planta de Acindar en Villa Constitución, donde hice mis primeras armas en la industria metalúrgica. En mayo del '73, mi contrato caducó. Como la política de la empresa era no renovar con los jóvenes profesionales, me quedé sin trabajo.

Yo ya llevaba un año casado con Susana, a quien había conocido en los pasillos de la universidad, mientras ella estudiaba arquitectura. Como no teníamos un peso, retomé mi vieja vocación docente para subsistir. Participé en la Dirección Nacional de Educación del Adulto (DINEA), y desde ese organismo contribuí con tareas en una escuela de adultos en el sindicato de la carne. Tras un largo día de trabajo, los obreros asistían a aquella escuela para perfeccionarse. Hacían un enorme sacrificio. El gesto de gratitud de aquella gente es uno de los recuerdos más hermosos de aquella etapa de mi vida.

Vista de la nueva planta,
inaugurada en 2005.



En julio del '73, nevó en Rosario. Desde la ventana de nuestro pequeño departamento, mientras veíamos caer los copos, pensábamos con Susana en cuándo se terminaría nuestro invierno, cuándo lograríamos encaminar nuestras vidas profesionales. Faltaba poco. Días más tarde, en los clasificados del diario La Capital leí un aviso de Básculas Latorre S.A., en aquellos tiempos, la fábrica de balanzas más importante de Sudamérica. Pedían un ingeniero. Me presenté y me contrataron.

Empecé como ingeniero ayudante. Al poco tiempo, me ascendieron a Jefe de Ingeniería. Fue una experiencia profesional apasionante. La empresa me envió a capacitarme a Brasil, a los Estados Unidos, a Gran Bretaña y a Alemania. Pero en el '78, en tiempos de Martínez de Hoz, la compañía comenzó a tener dificultades. Decidí abrirme y empecé a realizar tareas para ellos como asesor. Pero no era lo que quería. Mi sueño era llegar a tener mi propia empresa.

Un viaje emprendedor

Al final de mi paso por Latorre, había tenido la idea de desarrollar algunos equipos de electromedicina, e instrumentos relacionados con el pesaje de precisión. Era un momento muy interesante en esa industria, una época de transición desde el paradigma de las balanzas electromecánicas a las electrónicas.

Allí había una oportunidad. Así que a finales de la década del '70, viajé a los Estados Unidos a interiorizarme en los últimos avances dentro de ese campo. Todas estas vivencias que fui procesando, confluyeron en mi decisión de fundar mi empresa, Sipel (Sistemas de Pesaje Electrónico).



Sector de armado electrónico de la fábrica.

Corría el año '80, cuando empecé en un departamentito alquilado frente a mi casa, en Rosario. Mi primer producto fue un sistema de pesaje con el medidor de peso incorporado. Tras desarrollar el equipo, lo probé colgando en él a mi hijo Iván, que por entonces tenía dos años. Fue su primer “trabajo” en la empresa. Años después, ya graduado de ingeniero, él sería el responsable de nuestros sistemas de calidad.

Los comienzos a pulmón

A los pocos meses de comenzar, ya había recibido diversos pedidos. Algunos, bastante desafiantes, como el de una compañía de producción de chapa que me solicitó un sistema con capacidad de medición para más de una tonelada.

El rudimentario equipo en el que mi hijo colaboró en las pruebas se fue perfeccionando, con un mejor gabinete y materiales más resistentes. También incorporamos nuevos productos, como instrumentos para pesar harina y fideos. Hasta sumé como cliente a mi antiguo empleador, Básculas Latorre, que se había recuperado de su crisis de fines de los '70.

Felizmente, el departamento nos quedó pequeño, y pudimos mudarnos a una antigua casa en la calle Cochabama. Con el tiempo, la fui transformando en taller. A medida que crecíamos, íbamos acondicionando nuevos espacios para aumentar la producción.

En 1983, Básculas Latorre, que se había convertido en nuestro principal cliente, colapsó nuevamente y entró en convocatoria de acreedores. De un día para otro, cancelaron todas sus compras. Fue un golpe durísimo, ya que

Vista parcial del sector de ensamble mecánico.



nos habíamos endeudado en sumas importantes con la compra de materiales. Tuvimos que empezar prácticamente de cero.

Con una mano atrás y otra adelante, salí a recorrer el país en ómnibus para conseguir clientes. Empecé a ofrecer los productos de Sipel a fabricantes de balanzas mecánicas que tenían que transformarlas en electrónicas. Muy de a poco, las ventas remontaron y mi empresa fue ganando notoriedad en el sector.

El despegue

En el '87, con el desarrollo de nuevos sistemas de pesaje y automatización, el crecimiento de Sipel se aceleró. En esos tiempos, comenzamos nuestra producción seriada y también hicimos nuestra primera exportación.

A diferencia de la difícil situación de la industria nacional, la década del '90 fue positiva para Sipel. Es que mi negocio tiene ciertas características que lo diferencian de muchas otras empresas metalúrgicas. Nosotros no fabricamos *commodities*. Producimos instrumentos de alto valor agregado, con insumos dolarizados. Nuestros precios, incluso con la mano de obra en dólares, seguían siendo inferiores a los de un producto similar fabricado en los Estados Unidos.

En esos tiempos, además, empezamos a participar en exposiciones en el exterior. Viajamos a Uruguay, Paraguay, Bolivia y Perú. Fue un acceso a un mercado más amplio, con nuevas posibilidades de exportación.



En el Congreso Metalúrgico 2011.

Sipel, hoy

Hoy, nuestra empresa sigue trabajando en el mismo rubro que cuando empezó, en la fabricación de instrumentos de pesaje. Con el tiempo, hemos ido aumentando la complejidad y variedad de nuestros productos. En nuestra línea de soluciones para la industria, hacemos equipos para pesar camiones, tanques y silos. También somos representantes de una prestigiosa firma estadounidense, de balanzas de precisión para laboratorios e industrias. Además, somos representantes de otra empresa del mismo origen, especializada en celdas de carga, y de una compañía francesa que fabrica instrumentos para medición de peso dinámico en carreteras.

Con el correr de los años, fuimos ampliando nuestra capacidad de producción y, por lo tanto, la necesidad de espacio. Así pasamos de nuestra primera propiedad ampliada a otra mucho mayor.

El crecimiento de la empresa, y el tamaño importante de algunos de nuestros productos nos ha obligado a ampliar aún más las instalaciones. Lejos quedó aquel departamentito donde empezamos en el '80. Ahora estamos en pleno acondicionamiento de unos galpones donde instalaremos la parte metalúrgica pesada del taller.

Este crecimiento se basó en nuestro esfuerzo continuo por mantenernos a la vanguardia tecnológica, gracias a un Departamento de Investigación y Desarrollo muy activo. Tengo el orgullo de jamás haber copiado un equipo. Todos nuestros productos son fruto de nuestra propia creatividad. Para esto, es

Guillermo Barenboim,
en su oficina.



clave la capacitación de nuestra gente. Enviamos a nuestros ingenieros a formarse en España, México, Estados Unidos y Brasil.

Fuimos, además, la primera firma de nuestro rubro en obtener la certificación ISO 9001. Nuestro Laboratorio Metrológico está autorizado y auditado por el INTI.

Por toda esta dedicación puesta en la gestión, empresas de la talla de Techint, YPF, Cargill y Acindar, entre muchas otras, han elegido nuestras balanzas. Nuestros equipos se exportan a casi todos los países de América Latina. Nuestros ingenieros viajan periódicamente a Panamá, Cuba, Bolivia, Costa Rica, Venezuela, entre otros países, a dictar cursos sobre los equipos que fabricamos.

Recientemente, además, abrimos nuestra primera oficina en Buenos Aires, lo que nos brinda mayor potencia comercial en el mercado doméstico. Estamos en un momento de expansión, con planes de formar un plantel de unas sesenta personas. Pero siempre con cuidado, como es nuestro estilo. Siempre dimos pasos cortos. Es importante estar asentado, para enfrentar los cambios que pueden ocurrir en la Argentina.

Gremialismo empresario

La crisis de 2001 hizo un click en mi cabeza, sobre la forma de encarar la actividad gremial empresaria. Aquel contexto me hizo entender que tenía que participar más en estos ámbitos, para conocer gente con problemáticas similares a las mías. Así fue como empecé a vincularme con la Confederación General de la Industria del Litoral, y con ADIMRA, donde he participado en distintas actividades. También soy vicepresidente de APYME Rosario. Estoy en la mesa

ejecutiva del INTI Rosario y soy miembro del Consejo de AIM Rosario, que actúa muy cercanamente a la Federación Industrial de Santa Fe.

Asimismo, soy Presidente, con tercer mandato, de la Cámara de Fabricantes de Instrumentos de Pesar y Medir (CAFIPEM). La nuestra es una cámara pequeña pero activa. Estar asociados nos brinda la posibilidad de interactuar con los demás fabricantes, y realizar planteos comunes a las autoridades públicas, en defensa de nuestra industria, nuestro trabajo y nuestra gente. Unidos, somos más.

El legado

Con Susana tuvimos tres hijos. La mayor, Mariela, es psicóloga. El segundo, Iván, es ingeniero y trabaja conmigo en la empresa, en el sector de calidad. La menor, Cintia, es arquitecta como la madre. Iván me dio a Sol, mi primera nieta.

Me produce una inmensa satisfacción el camino recorrido. Mi vida siempre ha estado signada por el trabajo. Sólo en los últimos tiempos empecé a bajar un poco la intensidad, y dedicar algo de tiempo a otras actividades como el deporte. A mis 66 años, quiero empezar a priorizar otras cosas, a equilibrar la balanza desde mi vida empresarial a la personal.

El rubro en que me desempeño me ha dado lecciones invaluable. Pocos tienen en cuenta la importancia de pesar. Todo lo que se fabrica, se pesa en algún momento u otro, ya sea asfalto, vidrio, harina, acero, cemento, lácteos, pan... Todo pasa por un sistema de pesaje.

También nuestras vidas tienden a un equilibrio. Lo que uno da por un lado, la balanza lo compensa por otro. Yo siempre he intentado dar, tanto desde mis actividades docentes que ejercí por más de dos décadas como en mi participación en actividades gremiales empresarias. Siempre he sido voluntarioso para ayudar en cuanto proyecto me han convocado.

Creo que deberíamos preocuparnos un poco más por los otros. Si se hacen las cosas con ganas de ayudar y con espíritu solidario, siempre será posible encontrar una retribución por parte de los demás. ¡Y ésa es una enorme satisfacción!