"EL CHICO QUE SE CRIÓ EN EL CAMPO, SIN ELECTRICIDAD, HOY EXPORTA MÁQUINAS AL MUNDO"

José Schmidt

Los orígenes

Nací el 20 de marzo de 1962, en Alcarás Segundo, un paraje rural en la Provincia de Entre Ríos. Fui el mayor de los siete hijos de Federico Schmidt y Otilia Sack, descendientes de una familia de alemanes del Volga llegados a la Argentina a comienzos del siglo XX.

Mi infancia transcurrió en aquella colonia agrícola fundada por mis abuelos en la década del '30, entre montes y caminos de tierra. A los siete años, mientras otros chicos sólo pensaban en jugar, yo me levantaba a las cuatro de la madrugada para trabajar en el tambo.

Vivíamos aislados, sin energía eléctrica ni televisión, en una comunidad de unas pocas familias que sólo hablaban en alemán. Desde la adolescencia, ya fantaseaba con escapar de aquel lugar, donde se trabajaba muy duro y en gran soledad.

Mientras para los demás jóvenes, el servicio militar era vivido como una prisión, para mí era un escape. A los dieciocho años, cuando fui reclutado, pude conocer Paraná, la capital provincial.

En marzo del '81, me incorporé al ejército. Me dieron de baja en enero del '82. El primero de abril de ese año, fui a buscar mi documento. Pero al día siguiente ocurrió la invasión de Malvinas y volví a ser reclutado. Pasé la guerra transportando víveres en el sur, como oficial motorista.

Tras el final del conflicto, decidí que Alcarás Segundo ya no era para mí, y me radiqué en la localidad bonaerense de Grand Bourg. Tenía veinte años.

La gran ciudad

Mi primera impresión de Buenos Aires fue decepcionante. Llegué justo en la época de los carnavales, y la ciudad me pareció sucia.

En marzo del ‘83, conseguí mi primer trabajo en TENSA, una fábrica de frenos para automóviles. Si bien me contrataron para el área de limpieza, de inmediato me enamoré de la industria. Me fascinaban las máquinas y la forma en que se organizaba el trabajo de tantas personas. Así, menos de un mes después de ingresar, pedí a mi supervisor que me asignara a una máquina.

Empecé en una agujereadora. Luego, pasé a una amoladora. Era tal mi entusiasmo, que al poco tiempo ya me habían puesto a controlar un torno automático. Y así fui asumiendo cada día mayores responsabilidades. Pasé de preparar piezas simples a otras más complejas.



Máquina para la fabricación de secadores de piso. 1990.

En el ‘86, me incorporé a otra empresa, que fabricaba lavarropas industriales. A poco de comenzar, introduje grandes mejoras en los métodos de trabajo. Si bien no tuve formación técnica, siempre fui muy inquieto y activo para la búsqueda de soluciones.

Un año después, sentía que ya no tenía mayores oportunidades de crecer en ese lugar. Ganaba bien, pero yo quería escribir mi propia historia en la industria.

Una aventura empresarial

Con el dinero de la venta de mi auto, compré un torno y lo instalé en un rincón del taller de un amigo en Villa Bosch. Así nació Metalúrgica José Schmidt S.R.L.

Empecé haciendo trabajos de tornería para terceros, en general, relacionados con la reparación de cilindros hidráulicos. No tenía un producto propio. El cliente me daba los planos y yo se lo elaboraba.



Exterior de la planta de Metalúrgica José Schmidt.

Los comienzos fueron duros. Si bien era bueno como tornero, tenía poca experiencia comercial y financiera. Cobraba a treinta o sesenta días, y la inflación me dejaba con poco. Pasé penurias. A veces, iba caminando al trabajo porque no me alcanzaba para el colectivo.

Con gran esfuerzo, a mediados del '88, alquilé mi primer galpón propio. Tenía 40 m² y piso de tierra. Entraba a las seis de la mañana, y me iba a las diez de la noche.

Un día, me encargaron la reparación de una prensa hidráulica. Cuando desarmé el equipo para revisarlo, pensé: *"Yo también puedo fabricar esto".* El problema era que no tenía capital para arrancar.

Pero la fortuna jugó a mi favor. A veces, sólo se necesita a alguien que crea en uno para torcer la historia. En esos tiempos, conocí a una persona que prestaba servicios de corte de chapa. Le comenté que quería empezar a fabricar prensas, pero que no tenía dinero para fabricar una máquina de muestra.

"Yo te fío el material", me dijo. *"Me lo pagás cuando vendas tu primera máquina".* Así fue. Corría el año '90, cuando hice mi primera prensa hidráulica para una fábrica de secadores de piso.



Prensa para línea blanca de última generación.

Haciendo industria en la Argentina

Tras aquella primera venta, empecé a fabricar equipos de mayor complejidad para otros clientes. En el ‘94, construí un galpón en Suárez. Un año después, con ocho empleados, ya estábamos trabajando en un taller de unos 300 m².

El punto de inflexión llegó en el ‘98, cuando participé de mi primera feria en EMAQH, una exposición especializada en máquinas herramienta. Allí presenté dos máquinas para estampado de metales. En los cinco días que duró la feria, me encargaron once equipos. ¡Hasta ese entonces, yo producía sólo cinco por año!

Gracias a esos pedidos, pude adquirir un predio y comenzar la construcción de una nueva planta en Loma Hermosa.

En el 2000, en mi segunda exposición, presenté una máquina de montantes, que incorpora mayor tecnología que las de columnas que hacía hasta ese entonces. Eso significaba competir contra empresas con más de tres décadas en el mercado. Y lo hicimos con gran éxito, ya que el producto tuvo alta demanda.

El 2001 fue una gran crisis, pero también una importante oportunidad para mi empresa. En septiembre, en plena debacle industrial, viajé a la exposición



En mi oficina.

EMO de Hannover, Alemania. Después de una hora recorriendo la feria, llamé a la fábrica y ordené: *"Paren la producción. Estamos haciendo todo mal".*

Aquella feria me abrió los ojos. Vi cómo se hacían las cosas en una potencia industrial. Cuando regresé a la Argentina, en medio de la crisis y habiendo tenido que reducir el personal a la mitad, comencé a reformar completamente nuestra forma de trabajar.

Metalúrgica José Schmidt, hoy

La recuperación económica de finales de 2002 inauguró una época de gran crecimiento para Metalúrgica José Schmidt. Conseguimos nuevos clientes, como fabricantes de la línea blanca, que colocaban grandes pedidos. Desde 2004, fue tal la demanda de nuestros productos que nuestro principal problema era cómo fabricar todo lo que nos pedían.

Actualmente, tenemos un excelente equipo de 28 empleados y una fábrica de 3000 m², que ya nos queda chica. Usamos máquinas de última tecnología, lo que nos permite reducir los tiempos de fabricación e incrementar notablemente la calidad.

En estos años, nos hemos ganado una importante reputación en nuestro rubro, que es la fabricación de prensas hidráulicas.

Vender una de estas máquinas no es sencillo. Son equipos muy grandes, que representan una fuerte inversión para el cliente. Por eso, no podemos cometer errores. Todas nuestras máquinas tienen que ser totalmente confiables.

En 2005, concretamos nuestras primeras exportaciones a Chile, Colombia, Uruguay. En 2012, cerramos nuestra primera venta a Brasil. Fueron ocho equipos de quinientas toneladas cada uno. En 2013, hicimos nuestra primera exportación a los Estados Unidos.

Gremialismo empresario

Más allá de mis actividades como industrial, también estoy involucrado en actividades de gremialismo empresario.

En el '99, me hice miembro de la Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas Herramienta, Accesorios y Afines (AAFMHA). Pero sólo empecé a participar activamente desde el 2004. Es que antes, casi no salía de la fábrica. Hoy participo de las reuniones y formo parte de la comisión directiva.

Es muy importante colaborar en gremialismo empresario para defender intereses que son de todos. En este aspecto, ADIMRA desempeña un papel fundamental de apoyo a todas las cámaras metalúrgicas. Sin su asistencia, sería muy difícil realizar algunas actividades.

Es una asociación muy bien gestionada, un orgullo para toda la industria argentina.

El legado

Conocí a Sandra, mi esposa, a comienzos de los '90, cuando estaba empezando mi proyecto industrial. Ella, que en ese tiempo era empleada administrativa en una metalúrgica, jugó un papel fundamental en mi vida y en el negocio. Me ayudó a adquirir mis primeras nociones de gestión, que complementaron mis conocimientos técnicos como tornero.

Nos casamos en el '96, y tenemos tres hijos: Federico, Martín y Ariana.



Con mi esposa, Sandra, y mis hijos, Federico, Martín y Ariana.

Mi esposa sigue trabajando conmigo, ocupándose de los aspectos administrativos de la fábrica. Los dos trabajamos duro, y transmitimos esta cultura a nuestros hijos.

Los dos varones manifiestan su vocación por la industria. Ellos eligieron estudiar en la escuela técnica alemana de nuestra zona, Villa Ballester. Quizá algún día, si ellos quieren, puedan ser los continuadores de esta historia industrial.

Tal vez esté en nuestros genes ser metalúrgicos. En alemán, Schmidt significa "herrero". Así que, si bien empecé mis días trabajando en actividades rurales, llevaba la industria en el ADN. Y puedo afirmar, no sin cierto orgullo, que ese chico que se crió en un campo sin electricidad, hoy exporta tecnología al mundo.