

# “ES MUCHO MÁS DIFÍCIL ENCONTRAR EL PROBLEMA QUE LA SOLUCIÓN”

Daniel Gentili

## Los comienzos

**N**ací en Luján de Cuyo, provincia de Mendoza en 1960. Mis abuelos eran de Sicilia. Francisco, mi viejo, nació al año siguiente de que llegaron a la Argentina. Tuve una infancia difícil pero bonita. En casa éramos trece: mi tío con sus cinco hijos, y mi viejo con nosotros cuatro. ¡Los sábados había que sacar turno para usar el baño y ducharse antes de salir!

El negocio familiar era un almacén. De eso vivíamos todos. Mi tío manejaba la carnicería; mi padre, la verdulería y la fiambrería. A medida que crecíamos, los hijos íbamos sumándonos al equipo. Con mis primos y hermanos empezamos a trabajar desde muy chicos. Yo arranqué a los siete años en el almacén. Otros iban al campo a ayudar en la cosecha.

Por eso no pude dedicar mucho tiempo al estudio. Tampoco me interesaba demasiado. Terminé la primaria en la escuela Comandante Saturnino Torres. Nunca repetí, pero pasaba con lo justo. Al poco de terminar séptimo grado, mi tío falleció y tuve que hacerme cargo de la carnicería. Por la noche, empecé a cursar el secundario.

## Los inicios en la metalurgia

Mi acercamiento a la metalurgia llegó por el lado de mi hermano Enrique, que trabajaba en un taller a la vuelta de nuestra casa. Cuando tenía doce años, empecé a ayudarlo y a aprender sobre el rubro. Poco después, él vendió su auto y compró una soldadora, un torno y una agujereadora, y armó un tallercito en el garaje. Así nació la empresa Enrique Juan Gentili. Mi hermano tenía veinte años. Yo, catorce.



El día de su comunión, a los once años.

Empezamos a trabajar para la industria petrolera. Era una salida lógica. En Luján de Cuyo había muchas petroleras. Y eso generaba oportunidades de producir repuestos, pernos y cuplas, y metalúrgica en general. Todo a mano, artesanalmente. No teníamos nada automatizado. Le vendíamos a San Antonio, Astra Ford, Schlumberger, Block Ford y otras compañías de perforación.



Trabajando en los campos de petróleo.

## Probando suerte en el norte

En 1977, hubo una caída muy fuerte del petróleo en Mendoza y no teníamos trabajo. Además, distintos clientes nos debían bastante dinero. Necesitábamos generar nuevas alternativas. Así que con apenas diecisiete años, viajé a probar suerte a Tartagal, Salta. Me instalé en un galpón prestado, donde me mandaron un torno muy moderno que hicimos traer de España. ¡Tenía que trabajar para pagarlo!

Y trabajé un montón, horas y horas cada día. Pero fueron llegando muchos clientes y nunca me quejé por eso. El trabajo fue siempre una de las bases de mi vida. Es que la industria del petróleo trabaja las veinticuatro horas. En Tartagal, a veces iba al cine un sábado a la noche. Y, de pronto porque me había ido a buscar un cliente, alguien desesperado porque se le había roto una pieza. Necesitaba que yo saliera urgente a repararla, porque cada hora que tenía la máquina parada perdía cientos o miles de dólares.

## Volver a Mendoza

En 1983, cerramos con mi hermano la sede de Tartagal y volví a Mendoza, donde volvía a aumentar el trabajo. La empresa ya contaba con unas veinte personas. Habíamos abandonado el tallercito en la casa familiar para mudarnos a una planta nueva. Y empezamos a hacer trabajos de mayor complejidad. Reparábamos las estructuras de torres de petróleo y fabricábamos diversas herramientas para perforación.

Trabajábamos para grandes compañías como IMPSA y Siderar. Hacíamos componentes mecánicos para turbinas, motores y estructuras para generadores de

centrales hidroeléctricas. También teníamos clientes en la industria automotriz, para quienes hacíamos el mecanizado de las matrices. Finalmente, terminamos vendiendo la parte de estructuras a un ingeniero que trabajaba con nosotros y, siempre con mi hermano, formamos Industrias Metalúrgicas Gentili. Hacia fines de los '80, teníamos ya unos sesenta empleados.

## **La década del '90**

Ese fue un período muy dura para la industria argentina, y por supuesto, a nosotros también nos afectó. Pero supimos acomodarnos. Nos ayudó nuestra reputación impecable, que nos permitió conseguir créditos para pasar mejor la época de las vacas flacas. Preferimos el mameluco al traje... y los clientes y prestamistas lo sabían. Nos elegían porque cumplíamos siempre, aunque tuviéramos que trabajar las veinticuatro horas. Eso nos diferenciaba: un trabajo de muy buena calidad, en el momento que el cliente lo necesitara, de lunes a lunes.

Pasamos tiempos mejores y peores, pero siempre tuvimos trabajo porque honrábamos nuestros compromisos. En las épocas más bravas, cuando se nos hacía difícil pagar los sueldos, siempre encontramos una solución en conjunto con nuestra gente. Por ejemplo, los empleados solteros no iban a trabajar para ayudar a los casados y de alguna manera nos las arreglábamos. Pero, para alguien casado y con hijos, quedarse sin trabajo puede ser una desgracia. Yo, que me hice de abajo, lo entiendo. Por eso tengo una relación de compañero con mi gente. Siempre trabajé a la par de mis empleados. Nunca dejé que se me subieran los humos a la cabeza.

## **Metalúrgico por partida doble**

Mientras todavía trabajaba con mi hermano en IMG, compré un galpón con oficinas a tres cuadras de mi casa. Mi intención era alquilarlo. Pero estaban surgiendo muchos pedidos de estructuras. Así que convoqué a algunos soldadores y nos pusimos a trabajar. Al comienzo, yo iba poco. Pero la actividad empezó a crecer muy rápido. Así, en 1996, decidí separarme de la sociedad de mi hermano y apostar en el negocio de las estructuras que ya estaba en marcha. En esta empresa, llamada Instalar, tengo un socio que había sido soldador en IMPSA. Un hombre de trabajo, como yo. Hoy es una compañía de mecanizado mediana, con unos veinticinco empleados.

Algunos años atrás fundé OTHALA S.A., una pequeña compañía de servicios para petroleras, de apenas tres personas. Esta empresa lleva la innovación en su ADN. Años atrás yo también inventé dos herramientas para extraer pernos. Siempre se hizo con martillo pero era un procedimiento lento. Entonces se me ocurrió diseñar una herramienta neumática que sacara el perno en apenas dos minutos. Además desarrollamos una pistola para aplicar polímeros anticorrosivos al interior de los caños de petróleo.

Es que los grandes negocios requieren mucho trabajo. Pero no sólo eso. También necesitan mucha cabeza para encontrar problemas. Ahí está el gran desafío. Vivimos rodeados de problemas pero no nos damos cuenta. Una vez que uno descubrió el problema, así como la lentitud de los procesos para remover pernos en la industria petrolera, la solución llega en diez minutos. El resto es desarrollar el producto.

## **El trabajo en el sector**

Mi empresa de servicios petroleros nace de mi afán por mejorar las cosas. Y esto mismo me mueve para involucrarme en las actividades de ASINMET (Asociación de Industriales Metalúrgicos de Mendoza). Desde hace quince años participo activamente en la búsqueda de oportunidades y nuevos horizontes para la industria metalúrgica de mi provincia. Con esta misión viajé a China y a Brasil, para ampliar la vida de nuestro sector y generar beneficios comunes a todos.

Nuestro objetivo, como gremio empresario, es promover políticas de desarrollo industrial en ámbitos del gobierno, y también brindar oportunidades de capacitación para empresarios, marketing, técnicas de gestión de personal, asesoramiento legal, etc. También fui Vicepresidente de UCIM (Unión Comercial e Industrial de Mendoza). Así como trabajo mucho en mi propio emprendimiento, también trabajo por la industria, la única forma de que todos nos beneficiemos.

## **La familia**

Conocí a mi señora en un café. Ella estaba con una amiga. Yo, con otro atormentado en aquella noche de lunes feriado. Éramos cuatro nomás, en todo el local. Nos pusimos a conversar y una cosa llevó a la otra. Poco tiempo después, ya estábamos viviendo juntos, y nació nuestro primer hijo, Mauro. Después llegaron Rocío, Bruno y Pablo. No sé si seguirán mis pasos. Aunque me alegra



Con el presidente de ADIMRA, Juan Carlos Lascurain (centro).  
Expo Metalmecánica 2009, Mendoza.

haber podido darles una infancia diferente de la mía. Yo tuve que trabajar desde muy chico. Ellos tienen el privilegio de poder estudiar. Después decidirán a qué quieren dedicar sus vidas.

## El legado

Ya he cumplido más de treinta años en el rubro metalúrgico y nunca tuve problemas con nadie. Ni siquiera en las peores épocas, como en el 2001, cuando todo se venía abajo. Yo tenía veinte personas en mi empresa y no tuvimos ningún conflicto. Siempre me entendí bien con la gente.

Con el tiempo, he ido aprendiendo. En algunas cosas no he cambiado nada. Todavía sigo respondiendo con rapidez y constancia a los pedidos de los clientes. Es lo que hice toda mi vida. Mis clientes saben que siempre estoy disponible para ellos. En otras cosas sí he cambiado. Ya no quiero correr riesgos tan grandes. Y quiero descansar un poco. Todavía sigo engrasándome las manos en los pozos de petróleo. Después de pasar días enteros trabajando en un pozo en el campo, cargando equipos al sol, los años empiezan a sentirse. A la noche me duelen todos los huesos y me cuesta dormir. Pero creo que no tengo alternativa. En el fondo, yo sé que sin trabajar me moriría.