“DEL TALLERCITO EN SAN MARTIN A VENDER CABLES PARA EL EMPIRE STATE”

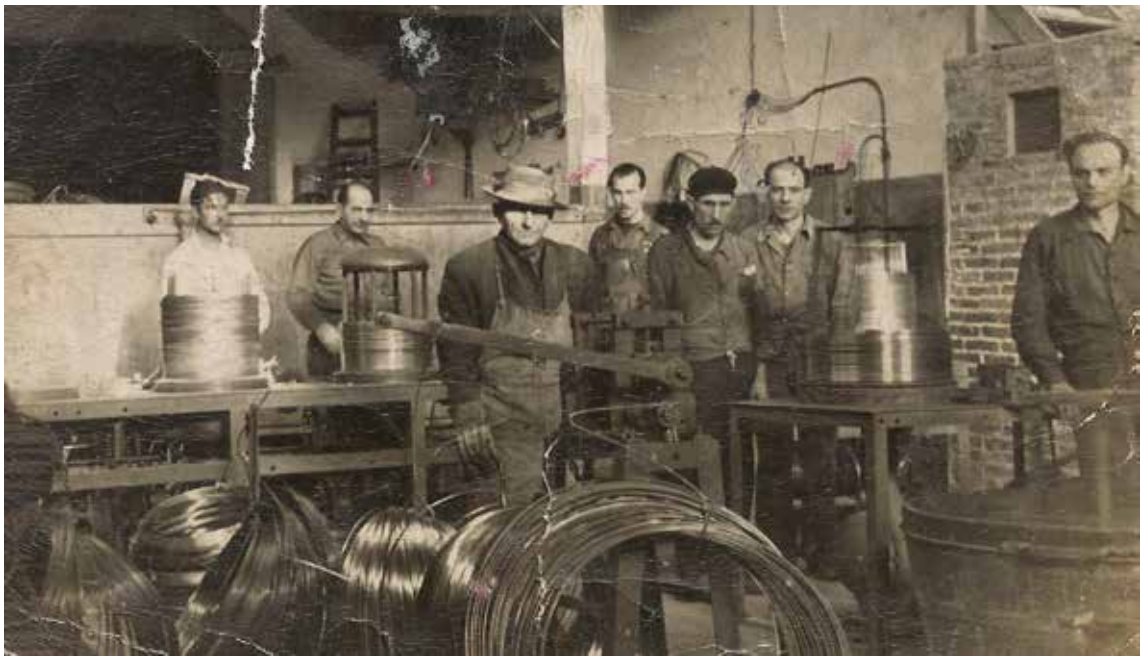
Juan José Percossi

Los orígenes

Esta historia empieza a comienzos de la década de 1930, cuando mi padre, Ítalo, llega de la provincia italiana de Le Marche. Tenía apenas doce años cuando desembarcó en Buenos Aires con sus padres y hermanos.

Mi abuelo consiguió empleo en los ferrocarriles. Trasladado por razones de trabajo, su familia iba detrás de él de un lugar a otro. Finalmente se radicaron en el pueblo de Olivera, cercano a Luján. Al poco tiempo, mi abuelo fallece de un ataque al corazón. Mi abuela, con sus cuatro hijos, se instala en un conventillo de La Paternal. La vida sacrificada que llevaba y la tristeza por la ausencia de su marido hicieron que, al año siguiente, la desgracia volviera a marcar a la familia con otra pérdida dolorosa: ella muere.

Así que mi padre tuvo que madurar muy pronto. Empezó trabajando en la herrería de un pariente en Cucha Cucha y Warnes, primero como aprendiz. De a poco fue desarrollando más tareas y sumando aprendizajes. Su conocimiento le



Italo, en los comienzos.



En nuestra planta de San Martín, con Italo.

permitió acceder a un puesto en el ferrocarril y ganar unos pesos más que servían para mejorar la economía de esa casa sin padres, pero con varios chicos. Sus días transcurrían entre la herrería y el ferrocarril. Pero en medio de tanto esfuerzo tuvo la suerte de encontrar como ángel protector a una familia que se solidarizó con él y sus hermanos, circunstancia que puso calidez y acompañamiento en su vida de pequeños huérfanos.

A fines de la década del '30, en uno de los lugares de encuentro de la comunidad italiana de Buenos Aires, Ítalo conoció a Italia Cittadini, vecina de su pueblo que había llegado al país en 1937. Se casaron en 1942.

Los hermanos de mi madre tenían un taller de autos. En un almuerzo de domingo propusieron a mi padre que empezara a trabajar con ellos. Así que él, ya herrero experimentado, abandonó su puesto en el ferrocarril.

Con sus cuñados compraba hierro de construcción para demoliciones. Lo enderezaban con el martillo y lo trefilaban, utilizando un motor de automóvil como tiro y una planchuela de acero agujereada como trefila. De esta manera producían alambre y lo vendían en el mercado. Esa fue la primera incursión en la industria del alambre por parte de mi padre.



Trabajando con uno de nuestros cables.

Segunda generación

Yo nací el 9 de marzo de 1944 en La Paternal, como el primero de los dos hijos que tuvieron Ítalo e Italia. Tengo una hermana cinco años menor, Ana María.

Mis primeros años transcurrieron en una casa que carecía de agua corriente; la mía era una familia humilde que, como en tantas otras historias de inmigración, debió hacer notables esfuerzos por alcanzar una subsistencia acorde a sus deseos de progreso.

Cursé la primaria en el colegio cristiano Claret, en Donato Álvarez y San Blas. Para ahorrarme unas moneditas, caminaba varias cuadras y tomaba el colectivo en la parada donde el boleto costaba unos centavos más baratos.

Hice la secundaria en el colegio industrial de San Martín. El estudio me aburría. Lo que yo quería era estar entre los fierros. Como me iba bien en las actividades de taller, obtuve premios en varias oportunidades. Y hasta en algunas ocasiones me animé a contradecir a mis superiores del colegio, guiado por la

práctica que iba adquiriendo en actividades industriales, mientras ayudaba a mi padre en su trabajo.

Un día, tuve una discusión con un profesor porque defendí mi punto de vista basándome en mi propia experiencia laboral. Me quisieron expulsar. Pero intercedió el Señor Porto, el jefe de taller: *"¡Como van a expulsar a mi mejor alumno!",* dijo.

Más tarde, no quise seguir estudios universitarios porque mi vida ya giraba totalmente en torno a la fábrica.

La vida entre los fierros

Finalizando la década del '40, mi padre decidió independizarse de los cuñados con los que había iniciado la empresa. Comenzó de nuevo, en el fondo de nuestra casa. Compró una soldadora y abrió un taller de soldadura.

Como en el barrio eran todos textiles, tenía mucho trabajo reparando los telares. Durante un tiempo, tuvo además una ferretería industrial, donde yo colaboraba junto a mi madre y hermana. Incluso llegó a incursionar en el negocio del calzado. Pero lo que le gustaba era la técnica, no el comercio. Y hacia esa parte enfocó su tarea.

En 1958, se orientó nuevamente al mercado del alambre. La empresa prosperó y llegó a construir un galpón de unos ciento cincuenta metros, en la calle Rodríguez Peña del partido de San Martín. Mi padre, junto a mi colaboración, fabricaba sus propias máquinas. Trabajábamos abajo y teníamos nuestra casa arriba. Allí fueron los comienzos de IPH, siglo que sintetiza a Ítalo Percossi e hijos.

En 1963, mi padre tuvo un accidente cerebrovascular que lo dejó hemipléjico. Me hice cargo de la empresa. Como no ganábamos lo suficiente con los alambres, empezamos a orientarnos a la fabricación de cables de acero. Instalamos las primeras cableadoras que nos permitieron llegar a producir los primeros cables para frenos de bicicleta.

De a poco, fuimos creciendo, sumando máquinas y comprando más terrenos y galpones. En los años '70, instalamos equipos para la fabricación de cables de hasta dos pulgadas, para las industrias del petróleo, el gas, la minería y para ascensores.

A comienzos de los '80, habíamos incorporado varias máquinas importantes que compramos a una empresa alemana. Pero ya no tenía donde ubicarlas en



Trozo del primer cable de acero de la historia. Conferencia técnica. Año 2009.

la fábrica. A pesar de que ofrecí pagar mucho más de su valor de mercado, no conseguí que me vendieran los terrenos cercanos a nuestra planta de San Martín.

La casualidad quiso que, a través de un anuncio en el diario, encontrara un terreno en San Miguel a un precio excelente. Era una oportunidad extraordinaria de adquirir un predio de 40.000 m² con 5.000 m² cubiertos. Para mí, que estaba acostumbrado a desarrollar la actividad en 2.800 m², era un lugar gigantesco. No sabía cómo iba a poder llenarlo de máquinas y mercadería.

Tras trabajar en ambas plantas durante algunos años, en 1987 nos mudamos definitivamente a San Miguel. Teníamos unos cuarenta empleados. Mi padre murió en el ’87; pero tuvo el tiempo y la alegría de llegar a ver funcionando la nueva planta.

Haciendo industria en un país inestable

A fines de la década del ‘80, gracias a un crédito de tasas bajas que nos dio el gobierno de Alfonsín, pude comprar una máquina revolucionaria en Italia. Era tan productiva que el mercado interno no bastaba para absorber su producción. Así que me dije: el único mercado grande que hay en la región es el de Brasil.



Nuestras tres plantas.

En 1991, instalamos nuestra oficina en San Pablo. Nos costó mucho hacer pie en ese mercado.

El tiempo, sin embargo, nos demostró que era el paso correcto. Las exportaciones a Brasil nos ayudaron a superar la crisis de 2001, cuando el mercado argentino estaba completamente deprimido. Como en Argentina no se vendía nada, tuvimos que acordar con nuestros doscientos empleados que se quedaran en sus casas, incluso cobrando el sueldo. Acordamos que nos devolverían ese tiempo con horas extra cuando se recuperase la demanda. Fue una estrategia que favoreció a todos y nos permitió capear el temporal. Destaco como siempre la invalorable colaboración de todo nuestro personal, que nos han acompañado y siguen acompañando a lo largo de la historia.

IPH, hoy

Tras la devaluación, la demanda se recuperó y volvimos a crecer. En 2005, compramos nuevos terrenos para la instalación de un sector industrial que pudiera albergar, en un futuro, una posible ampliación de nuestra planta. En 2012 inauguramos nuestro nuevo centro de servicios y ventas en Brasil.



Con Nelly, mi esposa, con motivo del reconocimiento de los Premios Los 10 Argentinos del año 2016, de la Revista Noticias.

Actualmente, IPH es una firma reconocida internacionalmente en la industria del cable de acero, que brinda soluciones integrales para el izaje, sujeción y movimiento de cargas. Tenemos un plantel de trescientas veinte personas en Argentina, más cuarenta que trabajan en Brasil.

Ofrecemos la más diversa gama de cables de acero de alta exigencia técnica, en distintas construcciones, de hasta ciento veinte milímetros de diámetro. Los mismos cuentan con un certificado de calidad IPH respaldado por nuestro riguroso sistema de producción, que cumple con los principales estándares internacionales de calidad requeridos para cada aplicación.

Hacemos cables de seis y de ocho cordones, cables multicapas antigiratorios, cables compactados, con alma termoplastificada, totalmente termoplastificados, entre muchos otros. Nuestros productos se utilizan en aplicaciones de alta exigencia como los ascensores, grúas, terminales automotrices, mineras, industria pesquera, infraestructura, petróleo y gas.

IPH tiene una vocación global. Más allá de nuestro liderazgo en el mercado argentino, nuestros altos estándares de calidad nos permiten que gran parte de nuestra producción se distribuya en más de treinta países. Nuestros principales



Festejando cincuenta años al frente de IPH con mi familia.

mercados son Brasil y Estados Unidos, entre otros países de Latinoamérica y Europa.

Uno de nuestros grandes logros internacionales fue haber llegado a vender nuestros productos en Estados Unidos. Fabricamos nuestro primer cable de ascensor en 1969 y desde aquel momento fuimos invirtiendo mucho en mejorar nuestra calidad.

En 2012, el famoso edificio Empire State de Nueva York había tenido que cambiar sus ascensores y tuvieron serios problemas con los cables que utilizaban. Estaban probando nuevos cables: uno de origen alemán y otro norteamericano. Un revendedor les dijo que había tenido buenos resultados con los que nosotros fabricábamos. Cuando lo probaron, funcionó mejor que los otros.

Al poco tiempo, nuestros productos ya estaban instalados en el Empire State. La fama comenzó a extenderse y también los ascensores del Rockefeller Center y de la torre Willis de Chicago están equipados con los cables de IPH. Después llego a la nueva torre del One World Trade Center, cuyo ascensor principal recorre cuatrocientos metros de altura.

Más allá de todos estos logros, no somos ajenos a los vaivenes económicos de la Argentina. Hoy estamos enfrentando una situación de crisis.



Junto a uno de nuestros productos.

Teníamos que elegir entre achicarnos y apostar por seguir creciendo. Decidí jugarnos para arriba. Así que estamos encarando un plan de inversión muy grande para seguir creciendo.

El legado

Me casé en el '73 con Nelly Murchio, una gran compañera. La llegada de los hijos: Paula, que nació en 1975, y Juan Pablo, en 1987, sumó alegría y desafíos.

Hoy en día, mis dos hijos Paula y Juan Pablo, están totalmente involucrados en la empresa, cada uno con un rol importante, buscando nuevos desafíos para la compañía. Nos acompañan también mis sobrinos, Mariana y Fernando, hijos de mi hermana Ana María. Los cuatro se criaron inmersos en la filosofía de la empresa familiar del trabajo y sacrificio. A veces suelo preguntarme si vale la pena meterlos en tanto problemas.

En mi caso estoy convencido: trabajo muchas horas porque mi pasión está en la fábrica.

Cuando tengo algo de tiempo libre me gusta el automovilismo histórico de regularidad. Durante muchos años disfruté también de la navegación a vela; pero ya no la practico.

A nivel laboral, no me arrepiento de nada de lo que hice. Recorrí un camino dentro del mundo de la industria, que ahora me encuentra con una empresa que alcanzó prestigio internacional y compite en los mercados más exigentes.

Me emociona mirar hacia atrás y pensar qué fue de aquel chico de San Martín, que hacía decenas de cuadras a pie para ahorrarse los diez centavos del colectivo para ir a la escuela.