

“HEMOS VISTO A MUCHOS INDUSTRIALES CRECER RÁPIDO Y CAER IGUAL DE RÁPIDO”

Jorge Pérez

Los orígenes

Nací el 3 de diciembre de 1964 en la localidad de San Martín, Provincia de Buenos Aires, hijo de Melzi Néstor Pérez, pampeano de inmigración interna, y Antonia Di Bona, italiana de inmigración externa. Soy el mayor de tres hermanos. Después de mí vienen Sandra Viviana, un año y medio menor, y César Luis, a quien le llevo trece años.

Tuve una infancia humilde, en el barrio El Perro —muchos vecinos eran suboficiales, del allí el nombre— de la localidad de Muñiz. Me crié en la casa de un pequeño fabricante de zapatos.

Mientras cursaba la primaria en la escuela del barrio suboficiales Sargento Cabral, ya ayudaba a mis padres a pegar partes de los zapatos con cemento de contacto.

Ese contacto con el mundo laboral desde tan chico hizo que conociera todos los problemas que enfrenta alguien que quiera hacer industria en la Argentina. Tras atravesar distintas crisis y cerrar su tercera fábrica, mi padre se cansó y fue a trabajar como empleado a la industria automotriz.

Hice la secundaria en la Escuela Industrial ENET N°1 Japón de San Miguel. Me especialicé en mecánica. Como tenía buenas notas, en cuarto año me



Con mi padre, en su primera fábrica de zapatos. 1967.



Sala móvil de apicultura en Misiones.

eligieron como pasante en la empresa Eaton Ejes, instalada en José C. Paz. Era una firma especializada en transmisiones mecánicas.

Por la mañana, hacía la pasantía. Por la noche, iba al colegio. Por las tardes, me hacía lugar para desarrollar mi pasión deportiva y entrenaba con mi bicicleta. Llegué a ser federado de la Asociación de Ciclismo del Gran Buenos Aires.

Los comienzos en la industria

Cursé más de la mitad de la carrera de ingeniería en la Universidad Tecnológica de Pacheco, mientras trabajaba en Eaton.

En esa compañía, obtuve un aprendizaje que me sirvió para toda mi carrera industrial. Mi jefe, Jorge Semini es una gran persona que, por las vueltas de la vida, muchos años después, vino a trabajar a nuestra empresa. Me dio una formación de empresa americana, donde la organización es fundamental. Además, yo estaba en el área de ingeniería, el mejor lugar para aprender. Muchos



Con mi socio, en una exposición internacional de apicultura.

días hasta me quedaba fuera de hora, en los talleres, para seguir aprendiendo sobre el oficio.

Hacia 1987, ya no tenía muchas oportunidades de seguir creciendo en Eaton, así que me decidí a buscar nuevas oportunidades. Encontré un puesto de diseño en una empresa de Morón llamada Maq Cuer, que fabricaba máquinas para curtiembres.

Cuando el gerente general de Eaton se enteró de que me iba a ir, me ofreció triplicar mi salario, un sueldo muy superior a mis compañeros. Pero me negué. Necesitaba cambiar de aire. También era una cuestión de ética. Lo que no se da antes, después ya no sirve.

En aquel momento, yo era un mercenario de conocimientos, no de dinero. Buscaba seguir formándome como técnico.

Luego de Maq Cuer, trabajé en Macroasa (Caterpillar) y en El Detalle, ampliando la formación técnica en la fabricación de vehículos de diferentes industrias como viales, agrícolas y ómnibus.



Sala móvil de faenado para la Municipalidad de Catriel. 2014.

Los comienzos de FP Ingeniería

Tras algunos años en relación de dependencia, empecé a pensar en que tenía que iniciar mi propia historia industrial. Era mi segunda aventura emprendedora después de un intento fallido de crear una metalúrgica a los 21 años.

Finalmente me decidí, y el 25 de agosto de 1991, con Oscar Dante Fornés, hermano de un compañero de secundaria, creamos FP Ingeniería. Se llamó FP por los apellidos Fornes y Pérez. Él era experto en fabricación. Yo aportaba conocimientos en ingeniería, comercialización y administración.

Comenzamos sin nada, con algunas herramientas de Oscar y algo que yo tenía de ahorros, que me gasté en comprar un torno paralelo usado. Trabajábamos en un área vacía de la casa de Oscar haciendo máquinas a pedido.

Nuestros primeros clientes fueron TACSA, Eaton, Aerosoles y Servicios y Gases Industriales. Empezamos con un solo empleado: Carlos Carrizo, que todavía nos acompaña.

En el '94, ya habíamos formado una cartera de clientes, cuando nos encargaron una máquina de fabricación de pañales completa. De un lado,



Vista interior de salas de faena para animales menores.



Cámara frigorífica.

entraba la molienda de la celulosa, del otro salía un pañal envasado. Tenía veinte metros de largo y no entraba en la casa-taller.

Justo enfrente de mi propia casa, en José C. Paz, había un galpón en venta. No llegábamos con el dinero. Pero las vueltas de la vida hicieron que el dueño del galpón conociera a mi padre desde hacía cuarenta y cinco años. Ese hombre nos dio su voto de confianza: nos dio la posesión sin escriturar y nos permitió pagarle en cuotas.

Estuvimos medio año trabajando en la máquina de pañales. Cuando la terminamos, hacia 1994/1995, estalló la crisis del Efecto Tequila y no nos pagaron lo acordado. Teníamos seis empleados. Pero no echamos a nadie. Siempre cuidamos de nuestro capital humano.

Justo en aquel momento, llegó un emprendedor que estaba empezando a hacer toallitas húmedas para bebés. Le fabricamos la planta completa. Con ese trabajo, pagamos los sueldos de los empleados y salimos adelante.

La crisis nos dejó una moraleja: no poner todos los huevos en la misma canasta.

Haciendo industria en la Argentina

Tras la crisis del Tequila, empezamos a trabajar mucho con L'Oréal de París en Pilar. Empezamos haciendo un trabajo simple como una reja de seguridad para una cuba y terminamos armando la planta completa de cosmética. También trabajamos para la firma Dunlop, fabricando las máquinas para los burletes de industria automotriz.

Con la crisis del 2001, L'Oréal se fue a Brasil. Dunlop cerró su sector automotriz. Y nuestra facturación se redujo en un 65%.

Eso nos enseñó a mantener una estructura pequeña para un país inestable. Hemos visto a muchos industriales crecer rápido y caer igual de rápido. Lamentablemente nos pusimos un límite en la cantidad de empleados.

Y así seguimos haciendo industria, en la Argentina. Y en ese recorrido nos tocó hacer un poco de todo: desde fabricar máquinas relacionadas con la vida, como las que producíamos para realizar cirugías traumatológicas hasta equipos vinculados a la etapa final, como una remachadora para ataúdes.

Negocios dulces

Como a mi esposa y a mí nos gusta el aire libre, pensando en alguna actividad familiar relacionada con el campo, un día fuimos a la exposición de la Sociedad Rural de Palermo. Así descubrimos la pasión por la apicultura.

Corría mediados de los '90 cuando empezamos, primero como hobby. Como nos fuimos interesando cada vez más, se fue convirtiendo en un negocio. Empezamos con veinte colmenas en Mercedes. Con el tiempo, fuimos creciendo. Llegamos a tener quinientas colmenas y siete apiarios. Logramos exportar miel fraccionada a los Estados Unidos, Japón y países árabes con una empresa comercial que también creamos.

No tardé en ver la oportunidad de combinar mi pasión metalúrgica con la apicultura. Empezamos a fabricar máquinas para el sector. Como había mucha distancia entre nuestra casa y el campo, un productor nos sugirió hacer una sala móvil para la extracción de la miel de los panales.

En 2002, nos metimos fuerte en el rubro. Con el tiempo, nos fuimos convirtiendo en grandes referentes de tecnología aplicada a la apicultura.

A medida que la empresa crecía, me daba cuenta de que tenía que capacitarme para manejarla. Así que hice un posgrado en gerenciamiento con especialización



Con la Dra. Gurini en la entrega de una máquina cuatro en uno al INTA Delta. 2016.

en finanzas, en la Universidad Católica Argentina. Aprendí que mis necesidades eran principalmente sobre las relaciones interpersonales con los empleados.

Desarrollamos muchas actividades inusuales para una empresa pequeña como la nuestra, como evaluaciones de desempeño, actividades para formar el grupo y trabajo en equipo.

Armamos un proyecto de largo plazo. Algunos objetivos se cumplieron. Otros no. Pero siempre hay que tener en cuenta que las grandes empresas trazan su camino independientemente de los vaivenes del país. Ese es el camino que hay que seguir. Es importante saber dónde uno está y adónde quiere llegar.

FP, hoy

Actualmente, FP es una empresa con casi veintiséis años de experiencia en el rubro metalúrgico. Trabajamos en una planta propia de 700 m² con diez empleados fijos a los que se agregan cinco externos más que nos prestan servicios.

Realizamos máquinas especiales para la industria en general, y todo tipo de trabajo como mecanizado, construcciones soldadas, instalaciones eléctricas neumáticas e hidráulicas, recipientes de baja presión, y armado de los conjuntos que resulten.

Todos estos trabajos se realizan bajo plano o con ingeniería propia. Diseñamos dispositivos, calibres, matrices y máquinas no convencionales.

Nuestra especialidad son los equipos para apicultura, en especial las salas móviles. Las usan los apicultores para los procedimientos de extracción de miel. Nuestros clientes son municipalidades, gobiernos provinciales, cooperativas, productores individuales y de empresas.

En 2011, como pioneros en Latinoamérica, incursionamos también en la producción de salas móviles para frigoríficos. Están especialmente adaptadas para faenar animales pequeños, especialmente cerdos, corderos, chivos, peces y especies exóticas en cautiverio.

En el mercado apícola, siempre nos conocieron como “FP, salas móviles”. Pero, en los últimos tiempos, dimos unos pasos para que nos asocien con innovación general en apicultura.

En 2014, un productor de San Luis, Don Iván Villareal, trajo un proyecto muy interesante de una máquina que hace todo el proceso de extracción de miel. Este docente de una escuela agrotécnica había hecho un prototipo con “martillo y soldadura”. Nosotros la mejoramos y agregamos muchos detalles industriales. Le dimos una visión técnica de sistema. Con esa máquina ganamos la medalla de oro del Congreso Latinoamericano de Apicultura.

Siempre estamos desarrollando nuevos productos e ideas. La naturaleza de nuestra empresa es la innovación. Actualmente, estamos posicionados en el INTA, el INTI y el Ministerio de Agricultura como una empresa de punta en apicultura.

La actividad gremial empresaria

Siempre me interesó el gremialismo empresario, incluso formé una asociación apícola, un intento fallido del armado de un consorcio en el corredor apícola del Delta. Fui dos años presidente de la comisión nacional para la promoción de la exportación de miel fraccionada.

Fui presidente de la cámara de microempresarios de José C. Paz, también participé varios años en el consejo local asesor del INTA Delta y actualmente



En la central atómica Atucha 2. 2013.

participo en la Comisión Directiva de una ONG de pequeños productores y vecinos muy reconocida como es Isleños Unidos.

En el marco de ADIMRA, sólo tomé parte en algunas comisiones de energía nuclear y petróleo, donde también somos proveedores. Pero nunca asumí un papel activo como dirigente. Tampoco tenía tiempo. Es que cuando empezamos con la metalúrgica, trabajaba —sin exagerar— de sol a sol.

El futuro

Me casé con Ana Medina, en 1990. Tenemos dos hijos varones: Juan Manuel Cayetano, de diecinueve años, y Facundo Ignacio, de dieciséis. El mayor estudia para ingeniero agrónomo. El menor todavía no tiene su vocación definida por las diferentes alternativas que desea proyectarse: medicina ó sistemas.

No sé si seguirán con la empresa. Tampoco hay un mandato familiar. Jamás les puse presión para que sigan mi camino. Lo importante es que hagan lo que les gusta, y lo hagan con compromiso y vocación.

Dedico mi tiempo libre, cuando puedo, a la pesca de río y de laguna. Me gusta todo el folklore relacionado: el asadito, el compartir con la familia y los amigos. También disfruto de la lectura y el cine.

La mía es la historia de alguien que dio sus primeros pasos en una familia humilde.

Yo aprendí de la cultura del esfuerzo de mis padres. Como ellos, empecé de abajo, sin ningún tipo de ayuda. Ahora me está pasando lo mismo con mis hijos. Ellos ven mi ejemplo y lo toman. Ven que nadie me regaló nada; trabajé, estudié, hice tres posgrados, uno de ellos, en gestión de empresas PyME que cursé en Italia.

El mensaje es que se capaciten y después hagan. Y que no hay edad para aprender. Con mis hijos comparto diferentes actividades, apicultura y rugby, siempre desde el ejemplo, del sacrificio, del trabajo, de que todo cuesta; les inculco el valor del esfuerzo que abre caminos.

Ellos van aprendiendo que la industria en la Argentina tiene algunos puntos en común con la miel: hay épocas de dulzura y abundancia y otras en que se puede convertir en una actividad peligrosa.

Es que, cuando uno hace industria transita por épocas de bonanza y de crisis. Puede pasar sin escalas del caviar a los fideos con manteca. Por eso es muy importante tener una estrategia y un camino trazado, y también la intuición para elegir el mejor camino entre los que se presentan.