

“EL ÉXITO ES FRUTO DEL TRABAJO Y DE
MANTENER LOS PIES SOBRE LA TIERRA,
RESPETANDO A TODOS EN LO ECONÓMICO,
EN LO LABORAL Y EN LO HUMANO”

Domingo e Isabel Martínez

Los orígenes

Domingo Martínez: Nací en 1936 en Lorca, un pueblo de la provincia española de Murcia, como el tercero de cuatro hermanos. Mi padre, Domingo, hijo de españoles, había nacido en la Argentina, pero luego se mudó a España. Volvió a la Argentina en 1937, huyendo de la Guerra Civil, y se radicó en la Ciudad de Córdoba, donde consiguió trabajo en una cementera. Tiempo después, compró un carrito y salió a vender carbón y leña por las calles.



La planta de Fumiscor.

La mía fue una infancia muy humilde. A los ocho años, empecé a trabajar vendiendo leche casa por casa. Tuve que abandonar la primaria en quinto grado.

En 1950, cuando yo tenía 14 años, un tío me prestó \$500, con los que compré una verdulería. Trabajé duro e hice crecer el negocio. Luego, incorporé una sección de carnicería. Estuve en aquel proyecto hasta los veinte años, cuando un boicot a la carne me hizo perder todo. Frustrada mi primera experiencia empresarial, conseguí un puesto en una forja, donde hice mis primeras armas metalúrgicas. Allí aprendí a operar el martillo neumático.

Un día de 1960, leí un aviso de la Industrias Kaiser que pedía un fumista, como se llaman los especialistas en reparación de hornos. Yo no lo era, pero igualmente me tomaron, porque fui el único que se presentó.

Dos años después, me casé con María Remedios, mi novia desde la adolescencia, y un sostén fundamental a lo largo de toda mi vida. Empezamos nuestra vida de casados en una casa muy pequeña. Ni cocina teníamos.

Experiencia automotriz

Trabajé veinte años en Industrias Kaiser, que en 1975 se transformó en Renault Argentina. Era un buen operario, entusiasta y comprometido con mis tareas. Desde las seis de la mañana hasta el mediodía, estaba en Kaiser. Por la tarde, hacía algunos trabajos de fumista por mi cuenta. Se cobraba bien, porque había poca gente capacitada para hacerlo. De a poco, fue surgiendo la idea de armar mi propio emprendimiento.

En 1979, a los 45 años, decidí dar el salto. Con una soldadora, bajo la higuera de la casa de mis padres, empecé a hacer reparaciones de hornos de tratamiento térmico. Cuando anuncié en Renault que renunciaba, quisieron retenerme a toda costa. Pero la decisión estaba tomada. Acordamos que yo dejaría de ser empleado, y empezaría a ser proveedor. Renault fue uno de mis grandes clientes por años, y le debo gran parte del crecimiento de mi empresa.

Me dedicaba a la fabricación de piezas estampadas para la industria automotriz. Primero, fueron partes pequeñas. Luego, crecieron en tamaño y complejidad. Al poco tiempo, ya tenía un galponcito de 40 m² en el barrio Nueva Italia de Córdoba. Para seguir creciendo, vendí el auto y compré un nuevo taller de 200 m² en el barrio San Nicolás. Y no paramos de expandirnos hasta que llegó el año nefasto...



Interior de la planta de Fumiscor.

2001

En 2001, recibimos un golpe demoledor. La economía estaba paralizada, y no recibíamos casi pedidos. Con una facturación nula, teníamos que mantener un plantel de 400 personas. Muchas familias dependían de nosotros en medio de una situación desesperante en el país.

En medio de una situación insostenible, tuvimos que presentarnos en convocatoria de acreedores. Fue una angustia espantosa. Proveedores de muchísimos años nos dieron vuelta la espalda. Unos pocos nos comprendieron y ayudaron a salir adelante. Uno, en particular, nos dio materia prima a crédito, para que pagáramos cuando pudiéramos.

Pusimos nuestros bienes personales, para seguir pagando los sueldos mientras reestructurábamos la compañía.



Interior de la planta de Fumiscor.

El grupo, hoy

La situación comenzó a mejorar en 2004, cuando el sector automotriz se reactivó y las ventas se recuperaron.

Actualmente, nuestro grupo se compone de tres empresas: Fumiscor, Servicios Industriales S.R.L. y FaM-Ma Automotive S.A.

Fumiscor se dedica a la fabricación de piezas estampadas y al armado de conjuntos. A partir de una pieza de chapa y alambres o caño, fabrica distintos tipos de componentes, como estructuras de asientos para automóviles, soportes para ruedas de auxilio, travesaños y piezas de carrocería.

Servicios Industriales presta servicios de consultoría para mejorar la calidad de las piezas, y también hace construcciones civiles.

FaM-Ma, que nació en 2012 a través de una sociedad con la italiana Magneto Automotive, fabrica interior de puertas y guardabarros para el Fiat Palio.

Trabajamos en un predio de ocho hectáreas en la Avenida Circunvalación de Córdoba, donde tenemos más de 10.000 m² cubiertos y un equipo de 380 empleados. Tenemos como clientes a las principales automotrices, como Fiat, Renault, Peugeot, General Motors, además de autopartistas globales.



Domingo Martínez, con su esposa María y sus tres hijos, Gustavo, Gabriela e Isabel.

La clave de nuestro negocio es la calidad. Ser proveedor de una terminal requiere ajustarse a normas muy exigentes. Nuestra empresa fue la primera de Córdoba en lograr que las terminales acepten introducir sus productos a la línea sin tener que atravesar los controles de calidad. Eso indica el nivel de confianza que nos tienen.

Aprendí la importancia de la calidad durante mis años como empleado de Renault. Allí me empapé en los procesos y tecnología más avanzados, así como la disciplina del trabajo organizado.

Me mantengo actualizado viajando a ferias internacionales, como Automechanika Frankfurt, la más importante del mundo dentro de mi rubro. Es clave seguir el ritmo de la evolución tecnológica de las terminales.

En la empresa, también colaboran mis tres hijos. Isabel, Licenciada en Química Farmacéutica, se ocupa de la administración. Gabriela, maestra jardinera, trabaja en la parte comercial. Gustavo, en la parte técnica.

Gremialismo empresario

Isabel: En 1997, empezamos a participar en la Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba. Como representante de Fumiscor, fui la primera mujer en integrar la comisión directiva de la cámara.

Tuve que interrumpir mi participación en 2001, en los días de la convocatoria de acreedores. En aquellos tiempos, la cámara también atravesaba serios problemas. Con las industrias en crisis, era muy difícil mantenerla.

Pude volver en 2003, cuando me invitaron nuevamente a participar. Desde ese momento, siempre estuve. Primero, como vocal. Luego, como prosecretaria. Ahora, como secretaria. Juntos, los industriales podemos hacer lo que solos es imposible, como realizar planteos ante los gobiernos. El relacionamiento, además, nos brinda un panorama mucho más amplio de la industria y nos permite mantenernos informados, asistir a ferias, viajes y conocer nuevas técnicas de gestión.

El legado

Isabel: La nuestra es una empresa que ha pasado por momentos buenos, y otros no tanto. La crisis de 2001 nos marcó como empresa y como personas. Aprendimos que lo importante es la resiliencia, la capacidad de superar las adversidades, de reinventarnos y de proyectarnos a futuro. La nuestra es una empresa resiliente.

Domingo: Estoy orgulloso de lo que he podido lograr, como empresario, como hombre, y como abuelo de mis nueve nietos.

Me crié en un barrio muy humilde, en lo económico y en lo intelectual. Todo me costó mucho en la vida. Tuve que dejar la escuela en quinto grado. Pero después, ya de grande, volví a estudiar, y terminé la primaria libre. Me inscribí en una escuela técnica, donde llegué a cursar el ciclo básico. Me gusta mucho leer filosofía.

Mi madre era analfabeta, pero me transmitió valores muy sólidos. Cuando yo tenía cinco años, ella lavaba ropa en una casa ajena. Un día que la acompañé al trabajo, encontré una pelotita de tenis. Yo, que no tenía juguetes, me la llevé a mi casa. Cuando mi madre lo descubrió, me hizo caminar las veinte cuadras para devolver lo que no era mío.

Esa historia me acompañó a lo largo de toda mi carrera. El éxito es fruto del trabajo y de mantener los pies sobre la tierra, concentrándose en lo verdaderamente importante, y respetando a todos, tanto en lo económico, en lo laboral y en lo humano.

Desde abajo de la higuera, hasta este presente en que 370 familias dependen de nosotros, hemos recorrido un largo camino. Somos una empresa con calidad humana, y eso nos da calidad empresarial. El trato humano es fundamental. La empresa no es mía, es de la sociedad. Sé que estoy haciendo lo que debo hacer en el rol que me he puesto y que me ha dado la sociedad. Mi obligación es convertirme en el mejor empresario que pueda llegar a ser.