

“LA INDUSTRIA ES UNA LUCHA QUE ME GUSTA”

Gustavo Manfredi

Los orígenes

Nací en 1960, en el seno de una familia de inmigrantes. Mi madre, Rosario Estrella, gallega. Mi padre, Julio, calabrés. Ambos llegaron en la década del '30, aún muy jóvenes, y se conocieron en una “milonga”. Yo fui su hijo menor. Nací nueve años después de mi hermana Olga.

Mi infancia transcurrió en el barrio Parque Avellaneda. Cursé la primaria en la escuela Dellepiane. La secundaria, en el ENET N°17, Cornelio Saavedra. Mi papá trabajaba todo el día, así que lo veía poco. Fue mi mamá la que más me acompañó durante mis primeros años. Yo seguí la vocación metalúrgica de mi padre. Mientras cursaba los últimos años de la escuela industrial, antes de anotarme en la carrera de Ingeniería Eléctrica en la UTN, ya empecé a trabajar en la empresa de la familia: **Fohama**.

La historia de tres socios

Al poco tiempo de llegar de Europa, mi padre fue contratado como operario en la fábrica de transformadores de Siam. De día, trabajaba. De noche, estudiaba. En Siam conoció a Nazario Rivera, que le ofreció un puesto en la empresa de un ingeniero de apellido Malvarez, donde él se desempeñaba como gerente.

Tiempo después, ya en la década del '40, Rivera fundó su propia empresa con tres colaboradores principales: Enrique Hartmann, Alfredo Fontán y mi padre. La firma se llamaba NR, por Nazario Rivera, quien había tenido la idea y aportado





el capital inicial. Pero mi padre también puso lo suyo. ¡Prestó nada menos que el dinero que había ahorrado para su casamiento! Con el tiempo, estos tres colaboradores pasaron a formar parte de la sociedad.

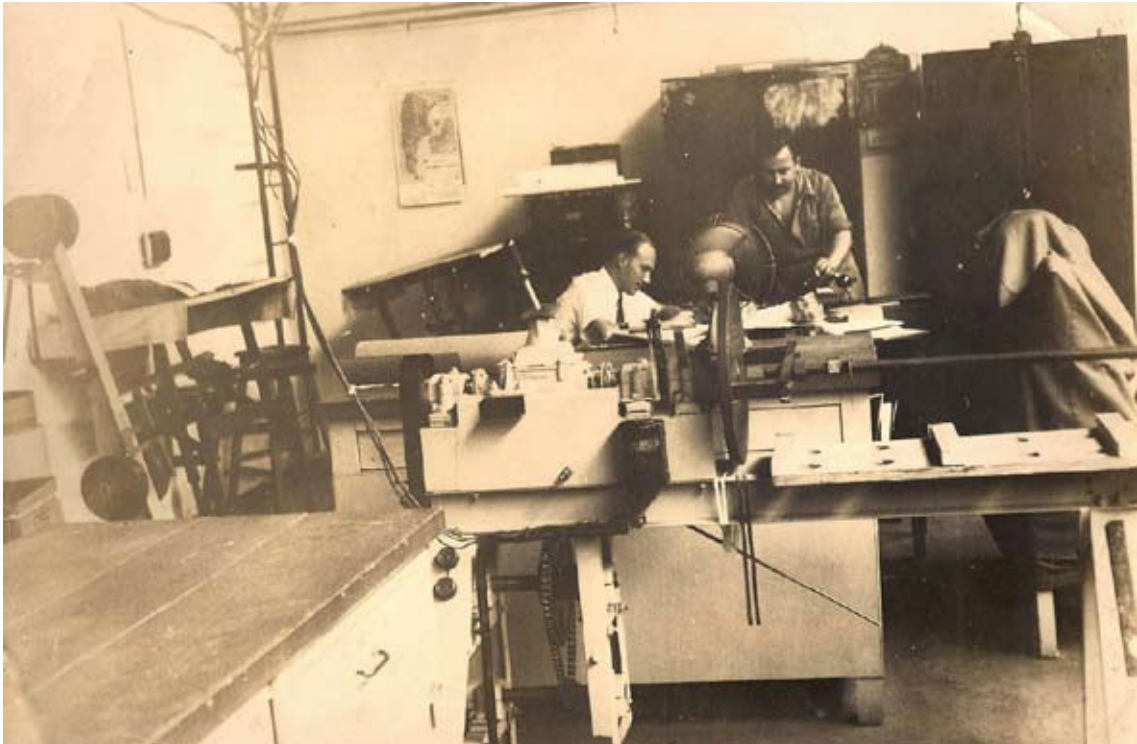
Empezaron a fabricar transformadores en condiciones muy precarias, en un taller que instalaron en la casa de la suegra de Rivera. Transportaban los materiales en tranvía y padecían continuos problemas operativos, porque la capacidad energética de la Argentina no estaba adaptada a las necesidades de una fábrica de transformadores.

Con trabajo y perseverancia fueron creciendo hasta que lograron alquilar su primer galpón en Barracas. Luego se mudaron a Pompeya, a un taller de 2.000 metros en las calles Roca y Varela. En aquellos tiempos, la compañía empezó a adquirir mayor notoriedad, porque comenzó a proveer a grandes empresas de servicio público como SEGBA.

En el '69, la sociedad se separó. Rivera siguió solo. Los otros tres socios crearon Fohama, que venía de las iniciales de Fontán, Hartmann y Manfredi.

Fohama

Los comienzos del nuevo proyecto fueron difíciles. Los fundadores eran gente que ya había hecho empresa. Tenían cierta trayectoria de éxito y habían alcanzado una buena calidad de vida. Con Fohama, tuvieron que empezar de



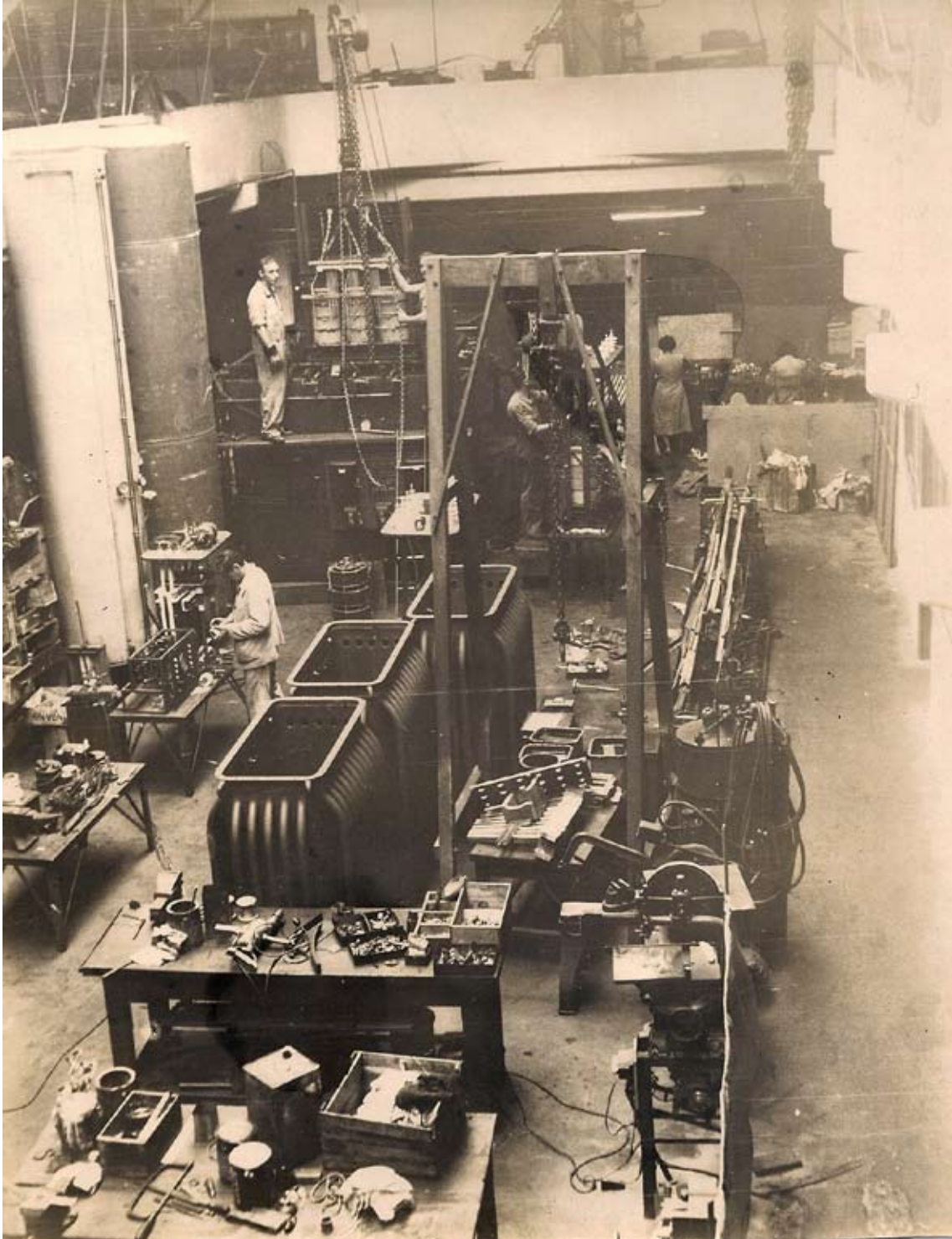
ceros, y volver a ponerse el mameluco. Yo tenía nueve años, y sentí el cimbronazo en la economía familiar.

En la década del '70, a lo largo y ancho de la Argentina comenzó el proyecto de la electrificación rural. Para llevar electricidad a los campos, se necesitaban transformadores. Y esa fue una gran oportunidad para que los tres socios comenzaran con el pie derecho, gracias a la venta de transformadores a las cooperativas provinciales de distribución eléctrica. Más adelante, empezaron a sumar clientes en el rubro petrolero, como YPF y Pérez Companc, entre otros.

Mi padre se ocupaba de la parte de producción. Hartmann, de los asuntos técnicos y comerciales. Fontán, de la parte administrativa y las relaciones laborales. Pero cada uno tenía un tercio de la empresa y las grandes decisiones se tomaban por unanimidad. Difícilmente se haya visto una relación como la que tuvieron estos socios, sobre todo mi papá y Hartmann. No se tuteaban, pero se apreciaban como hermanos.

Un negocio de valor agregado

Si bien yo había entrado a la empresa cuando aún estaba en la escuela industrial, me involucré más profundamente hacia 1986, tras mi graduación como Ingeniero Electricista. Mi formación sirvió para fortalecer la orientación hacia la calidad que ya habían iniciado los fundadores.



Es que la fabricación de transformadores es una actividad de altísimo valor agregado intelectual, un proceso muy artesanal. A la menor falla en las piezas, el transformador ya no funciona. Y, como si fuera poco, el comprador es casi siempre un especialista. Nuestros clientes son empresas de servicios públicos que saben lo que compran y tienen altos estándares de calidad.

Por eso, en esta actividad, es necesario formar un equipo competente y mantener continuos estándares de excelencia técnica entre los ingenieros y los expertos en calidad.

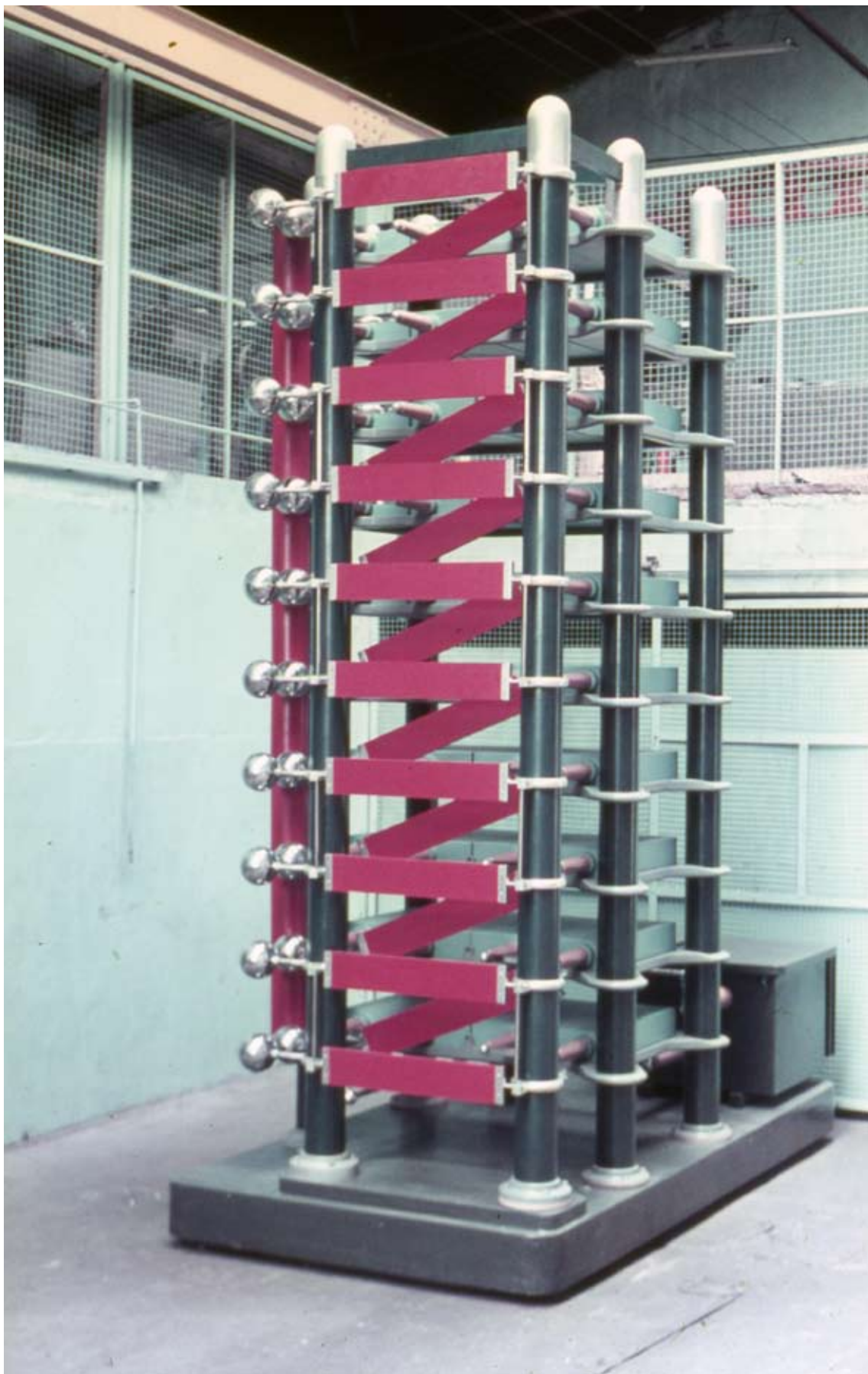
Entre el traje y el mameluco

A finales de la década del '80, Fohama vivió un momento crítico. Había poco trabajo, y tristemente apagábamos las luces de la fábrica a las tres de la tarde. Tuve que ponerme el traje comercial y salir a buscar clientes. En general, toda la década del '90 fue complicada. Hacia el año 2000, la competitividad de toda la industria era muy baja.

En aquel contexto difícil, los tres socios de Fohama, que ya orillaban los setenta años, abrieron la sociedad a dos personas que los habían acompañado casi desde el comienzo.

La primera, Renata Marcchiori, la gerenta administrativa, con quien trabajaban desde los tiempos de Nazario Rivera. Decidieron asociarla a la compañía como un premio a una lealtad de décadas. Yo fui la segunda persona que se integró a la sociedad. Fohama quedó constituida por cinco socios, con el paquete accionario distribuido en partes iguales.





Una nueva fase de crecimiento

La devaluación de 2002 nos devolvió la competitividad externa, e inició la época más brillante de Fohama. Un buena parte del éxito se debe a la perseverancia de nuestro vendedor estrella, Daniel Mimendia, quien insistió en la importancia de enfocarnos en el mercado externo. Él nos convenció de que podíamos competir de igual a igual con cualquiera. Empezamos exportando a Bolivia, Perú, Ecuador, y Venezuela, sobre todo, transformadores para la industria del petróleo.

Hoy, damos trabajo a noventa personas, el número máximo de toda nuestra historia empresarial. Somos una compañía con vocación global, ya que la mitad de nuestra producción se destina al mercado externo. Vendemos a casi todos los países de América Latina y hemos incursionado en nuevos destinos como el Medio Oriente. Ya hemos concretado exportaciones a Libia, Omán y la India. Si bien no son grandes volúmenes, nos permite dar nuestros primeros pasos en otras regiones y seguir apostando por la globalización de nuestras operaciones.

Más allá del trabajo

Más allá del trabajo, disfruto mucho de los deportes, sobre todo el fútbol. Entreno dos veces por semana y juego todos los sábados. Tengo platea en la Bombonera. Siempre que juega de local, voy a ver a Boca. También me gusta la pesca. Dos veces por año, me voy al Litoral con unos amigos a pescar dorados. Y soy aficionado al tango, ya que me crié entre bandoneones.

El legado

La generación de los fundadores se fue retirando del negocio. Fontán y mi padre fallecieron en 2009. El único que aún vive es Enrique Hartmann. Extraño mucho a mi padre. Disfruté enormemente mi trabajo con él y me enorgullece haber llevado la empresa a nuevos horizontes, siguiendo su legado. En Fohama, actualmente hay tres socios gerentes: Hartmann, Marcchiori y yo. Me desempeño como Gerente Técnico aunque, como somos una PyME, participo también en la producción, lo comercial y lo financiero.

Estoy casado con Claudia, Ingeniera Química, a quien conocí mientras estudiaba en la UTN. Con ella, tuve dos hijos: Matías y Nicolás. Cuando ellos llegaron, Claudia dejó de trabajar. Pero, en 2009, Claudia empezó a tomar ciertas funciones en la compañía. A medida que nuestras operaciones han ido



adquiriendo mayor complejidad, hemos ido necesitando nuevas especialidades, entre ellas la ingeniería química, donde mi señora realiza un gran aporte.

Me siento orgulloso de ser el continuador de una empresa que viene desde la época de la Segunda Guerra Mundial. En esos tiempos, cuando una Europa devastada no podía abastecernos de manufacturas, la Argentina tuvo que industrializarse a la fuerza. Y ese proceso produjo el crecimiento de la clase media. La clase media es un invento de la industria, que requiere de ella la mano de obra educada y un mercado a quien vender los productos.

La actividad gremial empresaria es la forma en que intento devolver a la sociedad lo que ésta me dio a través de mi formación en la escuela pública. Participo activamente en CIPIBIC (Cámara de Industriales de Proyectos e Ingeniería de Bienes de Capital de la República Argentina) y en CADIEEL (Cámara Argentina de Industrias Electrónicas, Electromecánicas, Luminotécnicas, Telecomunicaciones, Informática y Control Automático). Con esta actividad, intento contribuir para mejorar las condiciones políticas para el desarrollo industrial argentino.

Creo que la industria genera una importante función social. A lo largo de tantas crisis que me han tocado enfrentar con Fohama, debo admitir que en alguna ocasión pensé en dedicarme a otra cosa. Pero acá sigo. Tuve ofertas para comprar mi empresa, y nunca quise venderla. Es una lucha que me gusta. Me encantan los viernes, como a cualquiera, pero me gustan los lunes también. Trabajar no me pesa. Es una forma de vida.