

“LOS CONOCIMIENTOS Y LA EXPERIENCIA NO SIRVEN PARA NADA SI NO LOS TRASMITIMOS”

Pedro José González

Los orígenes

Nací el 15 de septiembre de 1958 en Tandil. Pedro José González y Nelly Haydée Palavecino, mis padres, tuvieron tres hijos; yo fui el menor.

Me crié en el campo, a unos veinte kilómetros de la ciudad. Cursé mis estudios primarios en la escuelita rural N°60, a donde llegábamos en sulky, a caballo o en bicicleta. Al terminar la primaria, comencé la secundaria en la E.N.E.T. N° 1 de Tandil.

En 1977 hice el servicio militar, y cuando me dieron la baja, un año después, volví a la escuela para terminar el sexto año.



Los dos primeros tanques de 60.000 lts vendidos y colocados por FRIOTOTAL. Año 1997.



Central de enfriamiento de 120 HP.

Corría mayo del '78, cuando vino gente al colegio que buscaba a un técnico para proyectar instalaciones; era una empresa de aire acondicionado y refrigeración. Me ofrecieron el puesto y lo acepté. Entre mis planes no figuraba seguir estudiando en la universidad.

Hice un curso de capacitación de dos semanas en Buenos Aires y, antes de finalizar 1978, dejé esa firma y me cambié a otra del mismo rubro. Comencé haciendo tuberías para calefacción y aire acondicionado por recirculación de aire.

A los tres meses, pedí que me trasladaran al sector de instalación y reparación de equipos. Allí podría aplicar mejor los conocimientos que había aprendido sobre electricidad industrial y automatismo. En ese puesto, adquirí muy rápidamente conocimientos en el área de refrigeración.

Tras dos años de trabajar en esa empresa, me decidí a emprender un proyecto en forma independiente. Mis primeras herramientas las había comprado mientras cursaba la escuela secundaria y el resto en esos dos años trabajados, vivía en una pensión ya que mi familia continuaba en el campo.

Nos asociamos con mi cuñado, Héctor Nunes, en una empresa de refrigeración. Él había dejado de trabajar en una empresa de montajes industriales



Instalación de un tanque con sistema de enfriamiento de leche en un tambo de Tandil.

y tenía conocimientos de soldadura. Trabajamos juntos en el mercado de la refrigeración y el aire acondicionado entre 1983 y 1995.

FRIOTOTAL

El 1º de julio de 1995 nació FRIOTOTAL, con la visión de realizar tareas de refrigeración industrial en cámaras frigoríficas y enfriadores de leche en los tambos.

Comenzó como un emprendimiento netamente familiar. Mi esposa atendía el teléfono desde la oficina instalada en el living de nuestra casa. Yo cubría todos los demás puestos: desde la gerencia general hasta el de ordenanza.

Al año de empezar, incorporé la venta de productos y soldadura en acero inoxidable para ofrecer a mis clientes más y mejores servicios. El 13 de enero del '97, incorporamos a nuestro primer empleado: Sergio EliceGuy, un pasante de diecisiete años al que le faltaba cursar el último año de la secundaria. Fuimos



Quesería “llave en mano”, entregada en la zona centro de la provincia de Buenos Aires.

creciendo e incorporando gente: mi concuñado Luis Bruno, Claudio Conde, Fabricio Taborda, entre otros.

Comenzamos en un galpón de 50 m², donde hacíamos el armado de tableros eléctricos. A los pocos años, inauguramos el local de venta al público y ventas mayoristas de 60 m², esto nos permitió anexar ventas por mayor a instaladores y menor al público en general. Registré FRIOTOTAL como marca propia para ampliar aún más nuestro mercado, los equipo armados comenzaron a salir con nuestra marca.

Tuvimos que atravesar, por supuesto, los problemas propios de Argentina.

En 2001, contábamos con solo tres empleados. Superamos la crisis a puro esfuerzo empresarial y familiar. Hasta el cable de la televisión desconecté, para ahorrar. Pusimos una antena en el patio de casa y sólo veíamos tres canales. Dije que lo último que tocaríamos serían los sueldos, los pagamos como pudimos pero no los tuvimos que bajar, ni achicar la carga horaria.

Proveedores, clientes y nosotros pusimos lo mejor de cada uno, eso nos ayudó a salir rápidamente adelante, el esfuerzo compartido siempre da sus frutos.



Arquitectura y decoración en acero inoxidable.

El crecimiento

Los años que siguieron a la crisis fueron de gran crecimiento. En esto tuvo una función importante nuestra apuesta por la capacitación desde el primer día, allá por el '95.

En 2005, unas jornadas de actualización empresarial exclusiva para PyMEs me mostraron nuevas formas de encarar el negocio. Al año siguiente, comencé a destinar el 30% de las ganancias a la construcción.

En 2008, invitado por la empresa de compresores Bitzer, asistí a un curso técnico en San Pablo compartido con técnicos e ingenieros de toda Sudamérica. Esto enriqueció mis conocimientos de refrigeración.

Como ampliamos la variedad de servicios y fuimos aumentando el personal, se hizo necesaria una mudanza. En 2008 nos trasladamos a Av. Del Valle 1258, a un galpón de 150 m², que se sumó al local comercial donde funcionamos actualmente.

Siempre apostamos por contratar chicos jóvenes, recién egresados, con ganas de aprender y de progresar.

Luego de la mudanza, apostamos por contratar un profesional. La empresa estaba llena de técnicos. Me desvelaba conocer los costos y resultados de cada sector: acero inoxidable, enfriadores de leche, refrigeración industrial y ventas.

Así fue como incorporamos a Matías López, que estaba a tres finales de recibirse de licenciado en administración. Gracias a él, implementamos grandes mejoras en la gestión. Empezamos a tomar decisiones con mayor respaldo de datos, y así iniciamos una etapa de gran progreso en la profesionalización del negocio.

También tuvimos que enfrentar momentos difíciles, como en el 2011 cuando se cerraron las importaciones. Es que la mayoría de los insumos en refrigeración industrial y acero inoxidable son importados. Teníamos tres personas trabajando en acero inoxidable y nos habíamos quedado sin materia prima.

Tuve que decirles que buscaran otro trabajo porque en noventa días terminábamos los trabajos contratados y cerraba el sector. Fue la decisión más dolorosa que tomé en toda mi vida.

Primero, dejar tres compañeros de trabajo en la calle y luego tuvimos que pedir un crédito para poder continuar.

FRIOTOTAL, hoy

Actualmente, FRIOTOTAL es una empresa muy respetada del rubro de la refrigeración en el centro de la Provincia de Buenos Aires.

Nuestro taller tiene la capacidad para armar enfriadores de todo tipo, plantas elaboradoras de quesos completas llave en mano, fabricamos prensas, lavadoras de quesos y mesas para procesos de elaboración para la industria alimenticia en general.

Yo ya estoy empezando a dar un paso al costado y a dejar la empresa en manos de las próximas generaciones. Voy al taller tres días por semana, como asesor, visito a algunos clientes y proveedores, ayudo donde sea necesario.

También me gusta seguir conectado con los jóvenes y por eso, cuando me invitan, dicto cursos de refrigeración en escuelas técnicas de la ciudad. Capacito a técnicos y personal de mantenimiento sin costo alguno. Siempre dije que “los conocimientos y la experiencia no sirven para nada si no los trasmitimos”.

Siempre bajo el lema de brindar más y mejores servicios, en el centro del local grabamos una frase que dice: “CON HONESTIDAD, PERSEVERANCIA Y TRABAJO TAMBIÉN SE LOGRAN OBJETIVOS”. Motivó esa frase que



Con Yolanda, mi esposa.

siempre he trabajado honestamente, sin mirar el reloj ni pensar en el dinero que podía valer mi trabajo.

El legado

Me casé con Yolanda Farinelli el 20 de abril de 1985. De esa unión nacieron Lorena, en 1988; y Guillermina, en 1990. Lorena es Martillero Público. Guillermina, arquitecta.

Próximo a cumplir sesenta años, pertenezco a una generación que fue criada para trabajar. Y eso fue lo que hice durante la mayor parte de mi vida. Sólo en los últimos tiempos empecé a permitirme algo más de disfrute.

Siento que he cumplido con mi deber como esposo, como padre y como empleador. Estoy orgulloso de haber podido construir este pequeño emprendimiento exitoso. Deseo que los continuadores tengan la capacidad y la visión para hacerlo crecer de la mejor manera, que sigan capacitándose. La única



Con nuestras hijas.

forma de salir adelante es con conocimientos e información. Las reglas claras evitan discusiones.

FRIOTOTAL comenzó con un técnico y una camioneta que tenía diez años de antigüedad. Ahora dejó tres técnicos capacitados, con tres vehículos nuevos, stock de repuestos e instrumental para brindar excelente servicio técnico de refrigeración; una pyme organizada y sana financieramente.

El lema que ha regido mi vida y mi empresa es: “Hagas lo que hagas, todos los días debes tratar de ser el mejor. Cuando creas haberlo logrado, es el principio del fin”.