

D. José Luis Pérez, Pelamatic. www.pelamatic.com

Me han liado a hablarles sobre qué es lo que hemos hecho en Pelamatic para hacer empresa y no morir en el intento, ahora diría que no. Pero soy un hombre de palabra y trataré de hacer lo que pueda. Por cierto una de las cosas que hay que hacer es hacer cosas nuevas y diferentes, como esta charla.

Nuestro origen es la fabricación de mueble metálico, y ya en el año 72 mi padre diversificó a fabricar juguete. Con la llegada de los plásticos y las inversiones necesarias para adaptarnos a esta nueva era, y dado que teníamos una patente de un juguete que era codiciada, mi padre decidió vender la empresa. Ahí se acabó la historia punto y final.

Ahora estamos aproximadamente en el año 1995 , y viviendo en la huerta a quién no le han regalado habas. Mi padre harto de pelar habas y ver las manos de mi madre negras se preguntó, debe haber una máquina que esto lo automatice, miro, miró y miró y nada, a nadie se le había ocurrido, todos preferían ensuciarse las manos. EL SE PREGUNTÓ SERÁ POSIBLE HACERLO?.

Dados sus conocimientos en motores y reductores heredadas de la fabricación de juguetes, se puso manos a la obra, y prototipo tras prototipo, llego a un producto que FUNCIONABA. No se lo pensó, la patentó y ahí empieza la historia de PELAMATIC, Con la ROBITOVAINA, que con el tiempo permite pelar cualquier Producto con vaina: Habas, Judias, etc..

Luego un día oyendo la tele, había un ministro que decía que España necesitaba valorizar la naranja y todas estas cosas de los políticos, y pensó, por qué no inventar una máquina que pelara naranjas, y dicho y hecho la peladora vio la luz en el año 97. LA ORANGE PEEL. Que ha ido evolucionado técnicamente para poder pelar casi cualquier fruto.

Esto provoca que empecemos a pasar de pequeño taller a muy pequeña industria, y también algunos clientes interesados nos preguntan,. Y esto no lo podéis fabricar para más producción, y es entonces cuando empezamos a hacer MÁQUINAS SIMILARES PERO PARA EL SECTOR INDUSTRIAL.

Luego oyendo necesidades de los clientes hemos desarrollado otros productos, por ejemplo una frase que nos dijeron, oye por que no inventáis algo para rallar y chacar las aceitunas, y dicho y hecho, desarrollamos una máquina para este menester. LA ROBITOLIVA

Luego más adelante nos llamó un minusválido que tenía problemas para chacar almendras y desarrollamos la máquina para almendras y frutos duros. ALMENDRA ROBITO.

Pero no todo fueron éxitos, también nos hemos dado grandes tortazos, pónganse en situación, año 2.000, vamos a hacer una máquina para guisar paellas, pues nada dicho y hecho, Desarrollamos una máquina que cocina paellas y todos tan contentos, pero no vendimos ni una, el problema: era capaz de fabricar entre 4.000 y 6.000 raciones de paella por turno. NO HACE FALTA QUE LES CUENTE MÁS VERDAD.....

Pero nos rehicimos y en el 2011 y viendo un proceso de pelado de piña decidimos desarrollar la máquina cortadora y troceadora de piñas..... una más de la familia. La PINEAPPLE PEEL, La

única máquina capaz de extraer solo la parte comestible de la piña, la maquina crea perfectas rodajas de 2, 4 u 8 porciones

La cosa es que no somos muy ambiciosos y la cosa sin hacer mucha fuerza comercial (creo que casi ninguna), funcionaba. Incluso exportábamos nuestros productos a otros países,... y no me pregunten como...pero pasaba.

Pero en el año 2012 y como a todos la cosa se nos para, caemos casi un 50% en ventas, algo habrá que hacer.

Hay que reinventarse decían por ahí, así que nuestra respuesta ha sido analizarnos, y como sabemos que lo que nos gusta es fabricar y no el marketing y la comercialización, aunque sabemos que tenemos unos productos que aún no ha explotado todo su potencial y que no hay competencia por que su mercado es un poco nicho, decidimos reforzar esta área. Para ello decidimos buscar cooperación con una empresa que nos ayuda en aquellas facetas en las que no somos buenos, la comercialización, y en ello estamos.

Es muy probable que el cambio de que hoy este yo aquí atienda a ese cambio de mentalidad que estamos dando.

Como resumen de esta historia me he permitido sacar las siguientes conclusiones sobre nuestra empresa y que pueden ser aplicadas a otros casos, ya que me han dicho que este es el objetivo de la charla..

OBSERVADORES. Hay que ser observadores para poder descubrir puntos de mejora y además muy curiosos para atrevernos a formular la pregunta “tú crees que esto sería posible”.

OFICIO /CONOCIMIENTO. Sin tener los conocimientos necesarios no llegas a ningún lado, al menos los que son indispensables para inventar máquinas. A nosotros lo que más nos gusta es la mecánica la electricidad y la electrónica y hacer prototipos.

NO HAY QUE TENER MIEDO y hay que creer en uno mismo. Todo el mundo tiene ideas pero muy pocas se convierten en cosas reales por que se tiene miedo o poca constancia.

RESPALDO ECONÓMICO. Hay que tener respaldo económico. Sin dinero no llegas demasiado lejos, la familia y los amigos son fundamentales, el resto de agentes DAN PENA. Pero debes tener una idea que convenza y rodearte de gente que creen en la misma.

HAY QUE SABER COLABORAR Y PEDIR AYUDA. Nunca sabrás hacerlo todo, dónde no llegues colabora y pide ayuda, hay por ahí fuera hay un montón de gente muy buena que te puede ayudar mucho más de lo que tu crees.

HAY QUE SER HUMILDE. Humilde en el trato humano, y humilde en tus logros y en tus fracasos, La soberbia no es buena compañera de nadie.

Bueno y eso es todo,

Muchas gracias por su atención y espero que les sirva para algo

Ah por cierto, si quieren un buen regalo para algún familiar, abajo en la zona de exposición tenemos un stand dónde podrán ver nuestras máquinas.