

## “CON CADA GOLPE, TE VA ENTRANDO EL OFICIO”

Alejandro Mizzau

### Los orígenes

**N**ací en 1934 en Avellaneda, Provincia de Buenos Aires. Fui el mayor de tres hermanos de una familia de inmigrantes italianos.

Mi padre, don Rosalio Mizzau, llegó en 1927 desde Udine, literalmente con una mano atrás y otra adelante. Desembarcó sin dinero, pero con un oficio de herrero artístico. En Italia había fabricado carruajes que, por aquel entonces, eran verdaderas obras de arte. Apenas llegó a la Argentina, instaló un taller, donde hacía trabajos de herrería artística

Comencé a ayudarlo desde muy chico. Tenía los dedos con moretones, de tantos golpes que me daba con el martillo. Y mi padre repetía: “*Con cada golpe, te va entrando el oficio*”.

Cursé la primaria en la escuela N° 28 de Avellaneda, a tres cuadras de mi casa. Hice la secundaria en el Otto Krause, con la intención de ser maestro



Mi padre Rosalio Mizzau, en los comienzos de la empresa, como herrería artística. 1929.

mayor de obras y dedicarme a la construcción. Pero mi padre insistió en que siguiera su camino. Así que, finalmente, me decidí por la metalurgia.

Compartí con mi padre muchos años juntos en el taller. Hacíamos trabajos de herrería para puertas, ventanas, y los pedidos que iban surgiendo en cada momento.

Nos llevábamos bien, aunque teníamos formas diferentes de entender la actividad. Mi padre prefería los trabajos elaborados y a pedido, mientras que yo quería diseñar productos estandarizados y fabricar masivamente. Mi padre pensaba como un artista. Yo, como un industrial.

## **La industria del ascensor**

En el '75, un conocido me sugirió que comenzara a fabricar puertas para ascensores. Al principio, me pareció un delirio. Yo creía que las puertas se producían en grandes fábricas, con cientos de obreros, y procesos masivos y automatizados. Pero, tras indagar un poco, descubrí que era una actividad casi artesanal.

De inmediato, vislumbré la oportunidad de incursionar en el rubro con una mirada industrial, a través de la utilización de matricería para alcanzar mayor eficiencia y velocidad. Cuando conseguí mi primer cliente, yo mismo fabriqué las primeras matrices. Empecé con puertas pantográficas, comúnmente conocidas como *“puertas de tijera”*.

Gracias a mis métodos, resultaba mucho más productivo que mis competidores. Yo hacía en diez días lo que a otros les demoraba sesenta. Así, podía vender a precios mucho más competitivos, y fui ganándome un lugar en el mercado. Mi primer cliente me fue acercando otros. Y luego otros más.

Con mi visión de incorporar tecnología y volumen en un rubro artesanal, mi empresa pudo crecer en un contexto de grandes dificultades para la industria nacional. Eran los tiempos de Martínez de Hoz. Mientras muchas fábricas cerraban, la mía crecía a toda máquina.

Hacia 1980, unos cinco años después de incursionar en las puertas de ascensores, Mizzau S.A. ya fabricaba más de setecientas unidades mensuales, con un plantel de una docena de colaboradores.

## Al borde de la quiebra

La bonanza no duró para siempre. Si bien, en nuestros comienzos, crecimos a contramano del resto de la industria, en la segunda mitad de los '90, la crisis nos golpeó como a todos. La construcción estaba estancada, y el tipo de cambio era muy desfavorable para la producción. No se vendía prácticamente nada.

La mayoría de mis competidores se había volcado a la importación. Pero yo no quería seguir ese camino. Nunca fui un comerciante. Lo que siempre me gustó fue producir. Tuve que achicar la empresa. En 2001, quedé prácticamente solo en el taller.

Más allá de las diferencias de opinión con mi padre, teníamos una coincidencia fundamental. Él siempre decía: *“Antes de comprar algo, me fijo si tengo la plata en el bolsillo”*. Jamás quiso endeudarse. Yo tampoco. Eso fue lo que me salvó. Si la crisis me hubiese encontrado con deudas, me habrían rematado la fábrica.

## Mizzau S.A., hoy

Tras la devaluación de 2002, la construcción se reactivó e impulsó la demanda de nuestros productos. Volvimos a respirar y a crecer. Hoy tenemos un taller de 1.800 metros cuadrados, con un plantel de veinticuatro personas. Muchos están conmigo desde hace años. Es gente a la que yo le enseñé a trabajar. Tenemos máquinas muy modernas y una fábrica que es un modelo de orden y limpieza.

Seguimos enfocados en nuestra especialidad, que son las puertas para ascensores. Nos hemos forjado una sólida reputación en el rubro, trabajando para todas las grandes marcas.

La industria de los ascensores sufrió fuertes cambios durante las últimas décadas. Antes, era un modelo de grandes fábricas que producían prácticamente todas las partes, desde las puertas hasta los tableros. Con las sucesivas crisis, fueron quedando pequeños talleres especializados en distintos componentes, que los venden a grandes ensambladores.

En el mapa de esta industria, lo mío son las puertas. En ellas, soy muy fuerte, tanto en calidad como en precio. Esta es mi forma de entender el negocio. Hay que especializarse y ganar volumen. Cuando uno produce en cantidad, no sólo puede vender a precios más competitivos. La calidad también mejora. El volumen es el que hace el negocio.

## **Gremialismo empresario**

En mi larga trayectoria industrial, he dedicado muchas horas a la participación en actividades gremiales empresarias. Actualmente, soy miembro de la Cámara Argentina de Fabricantes de Ascensores y Componentes (CAFAC). A través de ésta, participo en ADIMRA, una institución ejemplar de representación empresaria, con gente de gran empuje que trabaja en serio por la industria.

ADIMRA cumple un rol central en la construcción de un perfil de país productivo. Tenemos un enorme potencial para generar riqueza. La Argentina estuvo entre los primeros países latinoamericanos en tener una fábrica de aviones. También fue un importante polo automotor.

Nuestra capacidad de hacer industria está intacta. Para crecer, los empresarios tenemos que unir nuestras fuerzas, en pos de nuestras metas comunes. Y ADIMRA cumple un rol central en esta coordinación.

## **El legado**

Llevo 52 años de casado con Olga, a quien conozco desde la infancia en Avellaneda. Tengo tres hijos, dos mujeres y un varón. Ellos me dieron tres nietos y dos bisnietos. Ninguno está en la fábrica. Han preferido dedicarse a otras actividades.

La continuidad de la empresa tal vez llegue por algún yerno, o un colaborador de confianza. El taller tiene que quedar en manos del más capaz, alguien que lo maneje con la misma pasión que yo.

Mi motivación jamás estuvo dada por el aspecto comercial. Lo que siempre me gustó fue el diseño, y el desafío de hacer un producto excelente. Estoy muy orgulloso de haber logrado este objetivo. Sé que mis productos no tienen nada que envidiar a los mejores de Europa o los Estados Unidos.

Si algo no me sale bien, empiezo de nuevo. Lo intento mil veces, hasta que quede perfecto. El mismo cuidado que mi padre ponía en sus productos artísticos, yo lo pongo en cada uno de mis proyectos industriales.