

“LO QUE IMPORTA ES QUE EL PROYECTO TRASCIENDA”

Claudio Speranza

Los orígenes, primera y segunda generación

En 1904, Rómulo Zerboni, mi bisabuelo por línea materna, fundó la empresa Elli Zerboni en la ciudad de Turín, Italia. Empezó como una sociedad comercial, y en 1911 incursionó en la fabricación de herramientas de corte.

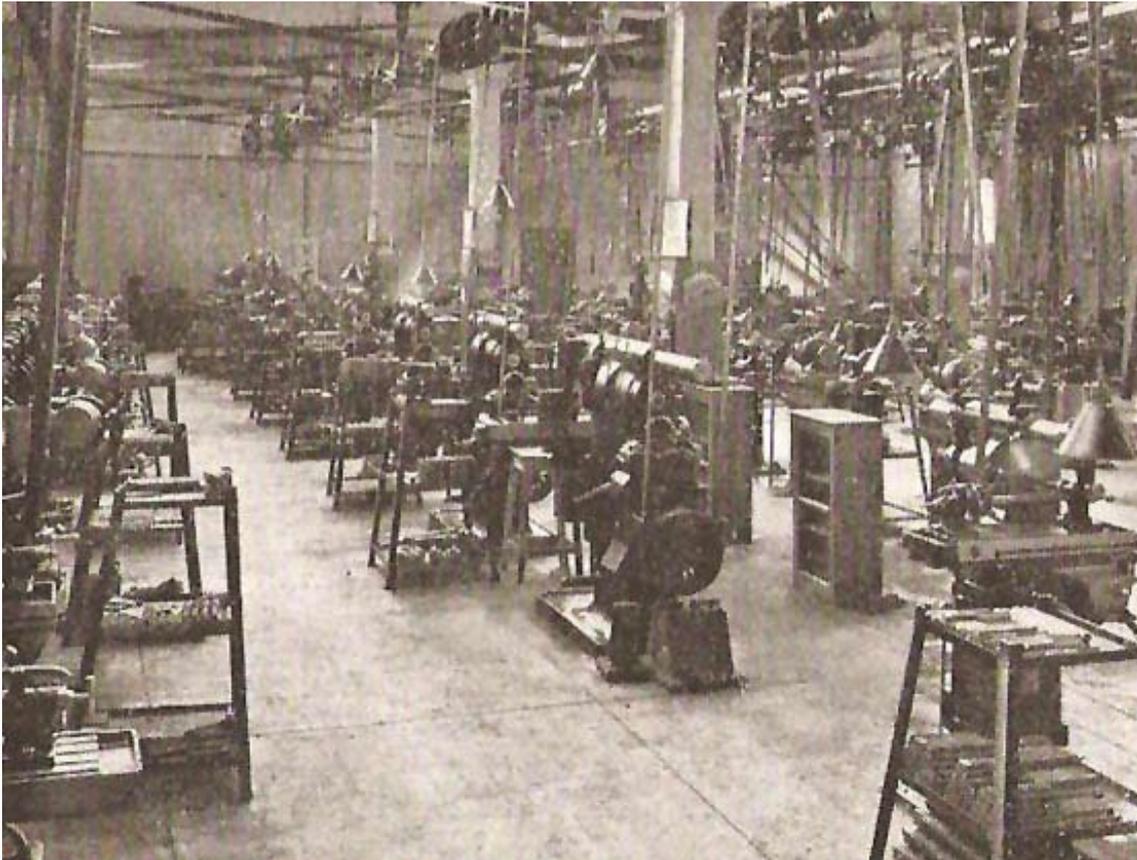
Al estallar la Primera Guerra Mundial, la necesidad de herramientas para el esfuerzo bélico disparó la producción y Elli Zerboni aumentó diecisiete veces su tamaño inicial. Hacia 1918, ya se había convertido en la tercera empresa de Europa en su rubro. Tenía filiales propias en España, Francia, Sudáfrica y representantes comerciales en muchos otros países. En 1924, mi abuelo Renato Zerboni asumió el liderazgo, al morir prematuramente el fundador.

En 1951, se decidió la fundación de Ezeta f.i.c.i.s.a. en la Argentina. Elli Zerboni era, hacía muchos años, el principal proveedor de herramientas de Fiat. Cuando la automotriz abrió su planta en la ciudad de Córdoba, invitó a sus principales proveedores a acompañarla. Nuestra empresa decidió invertir en el país, para seguir a su principal cliente. Así se realizó el traslado de una planta completa, con equipos, operarios y tecnología de Torino a Carlos Spegazzini, partido de Ezeiza, provincia de Buenos Aires, zona tambera donde la principal empresa era La Martona de Vicente Casares, de antigua memoria.

Al frente de la fábrica, desde el primer día, estuvo el ingeniero Franco Speranza, mi padre.



Rómulo Zerboni, fundador de Elli Zerboni.



Interior de la planta de Elli Zerboni en sus comienzos.

Franco, la tercera generación: Irse como textil, volver como metalúrgico

Mario Speranza, mi abuelo paterno, se mudó de Milán a la Argentina con su familia en 1927 para instalar una fábrica textil con su cuñado Carlo Pirovano. Con él, vino su hijo Franco, mi padre, de apenas tres años. Así papá se crió en la Argentina y en 1948, tras graduarse de ingeniero industrial en la Universidad de Buenos Aires, viajó a Italia para especializarse en el negocio textil y prepararse a participar de la conducción de la empresa familiar.

Pero el destino quiso que aquel viaje cambiara su vida, porque conoció a Emma Zerboni, hija de Renato. Se enamoraron y se casaron, justo en la época en que Elli Zerboni, ampliando sus horizontes, planeaba su desembarco en la Argentina. Así, mi padre dio un golpe de timón. En 1951, regresó al país como director y gerente general de Sociedad Anónima Tristán Suárez, precursora de Ezeta f.i.c.i.s.a. Se había ido como textil, y volvió como metalúrgico.

El Banco de Italia y Río de la Plata organizó una suscripción de acciones entre familias ítaloargentinas. Muchos referentes de la comunidad adquirieron



Renato Zerboni, CEO de Elli Zerboni, en Italia. 1955.

una participación, ya que era un líder europeo el que venía a instalarse a la Argentina. Además de atender la demanda de Fiat y de la naciente industria automotriz nacional, la empresa producía diversas herramientas de corte de consumo masivo. La línea principal era (y sigue siendo) la broca helicoidal de acero rápido.

Claudio, la cuarta generación

Nací en 1953, cuarta generación de una familia de amplia trayectoria industrial. Cursé la primaria en la escuela italiana Cristóforo Colombo y la secundaria en el Colegio Nacional de Buenos Aires. Me gradué de arquitecto en la Universidad de Buenos Aires, y poco después realicé un posgrado en el IAE (Universidad Austral), graduándome de Máster en Administración de Empresas en la primera promoción, año 1982.

Desde temprano desarrollé una pasión por la literatura. Me gusta escribir ensayos y cuentos cortos, y asisto a talleres literarios desde hace varios años.



Franco Speranza, con el presidente Arturo Illia. 1965.

También disfruto del deporte y de la vida al aire libre. Siempre me gustó practicar la caza menor, la pesca con mosca en la maravillosa Patagonia, las caminatas en escenarios naturales, y el esquí. También soy un mal tenista, quiero aclarar.

De mi infancia, recuerdo el breve periodo, iniciadas las vacaciones escolares y previo a la partida a la playa, en que mi padre me llevaba a fábrica, probablemente para aliviar a mamá de mi energía excedente. En esos días, me encantaba pasear entre las máquinas, y tratar de entender cómo funcionaba todo eso. Son imágenes muy vívidas, aún a la distancia.

No seguí, sin embargo, el llamado de la industria metalúrgica desde el inicio. Me parecía más creativa la arquitectura. Era, además, mi forma de protestar contra un destino demasiado marcado. Una vez graduado, me dediqué a la construcción por breve tiempo.

Craso error, porque no hay nada más creativo que la dirección de una industria en un entorno hostil como lo es casi siempre el mercado argentino... pero afortunadamente me di cuenta a tiempo y, golpe de timón mediante, cursé mi posgrado en el IAE e inicié mi trabajo en el departamento comercial de la

empresa. Respondí también a otro estímulo, si se quiere “la voz del deber”. En 1982, mientras cursaba la Maestría, la empresa atravesaba un momento difícil, después de la recordada tablita de Martínez de Hoz.

Me dije: “Puedo y debo contribuir a que la empresa salga adelante”. Así fue como, con el tiempo, me hice cargo del departamento comercial de EZETA f.i.c.i.s.a.

La compañía, por esos años, se había desvinculado de su origen porque la casa matriz de Elli, Zerboni, SPA había sido absorbida por SKF Tool Division en 1973, siguiendo su propio camino. Fue un shock para nosotros en Argentina, ya que nuestra matriz era la proveedora de tecnología. Las dos unidades siempre habían colaborado muy estrechamente, con intercambio de técnicos y conocimientos. Ahora habíamos quedado huérfanos.

Al vaivén de las crisis

Desde sus comienzos, Ezeta f.i.c.i.s.a tuvo una participación muy elevada en el mercado doméstico de herramientas de corte y precisión. En algunas líneas de producto, más del 70 por ciento, números insostenibles en un mercado abierto. Lo sabíamos, y por ello mi visión siempre estuvo vinculada con la expansión internacional.

En los ‘90, dedicamos nuestros esfuerzos en montar una red comercial en Brasil con otros fabricantes nacionales de herramientas, en el marco de una estrategia para el Mercosur. Fuimos castigados por tanta osadía: cuando Brasil devaluó, el 13 de enero de 1998, la Argentina siguió aferrada a la convertibilidad hasta que el país estalló en 2001.

Es importante mantener viva la memoria de aquel momento. La devaluación brasileña destruyó nuestra competitividad, pero el gobierno no entendió lo que pasaba o no quiso reaccionar, porque sus compromisos financieros tenían prioridad. Así, todo el sistema industrial, sin capacidad para aguantar, abismado por la llegada de productos importados a precios irrisorios, quebró.

Cuando estalló la crisis, nuestra empresa se insolventó. Fue un momento de gran angustia, entre las peores experiencias que me tocó vivir. Sin embargo, creo que haber sobrevivido no fue una cuestión de suerte, si no de decisiones correctas, de aguante y de capacidad de adecuación a las circunstancias.

La devaluación de 2002 nos devolvió competitividad y volvimos a crecer; la marca volvió a fortalecerse en el mercado nacional, y volvimos a exportar con mucha energía.



Planta actual de Ezeta Argentina.

Lamentablemente, desde 2007 en adelante, el viejo fantasma de la inflación en dólares volvió a apoderarse de la economía nacional, y volvimos a entrar a un ciclo de pérdida de competitividad, sabiendo cómo ha terminado la historia en otras ocasiones. Así, volvemos a ser castigados como exportadores, a menos que una nueva crisis devaluatoria retome el ciclo una vez más.

A los industriales argentinos nos ha tocado trabajar en un país que no brinda el marco adecuado para los esfuerzos industriales, un país que no sabe apostar al crecimiento a largo plazo porque las pulsiones de corto plazo no son resistidas por el gobierno en manos de un partido que no le sabe decir que no a su “columna vertebral”.

La historia económica de la Argentina es una historia de condiciones de competitividad que varían bruscamente, al compás de las aperturas y cierres comerciales, y las revaluaciones y devaluaciones de nuestra moneda. No hemos tenido la estabilidad necesaria para que las estrategias empresarias de largo plazo lleguen a dar sus frutos.

Así y todo, debo agradecer al consumidor argentino su preferencia por nuestra marca y productos, y declarar que nuestra lealtad y compromiso están con él, pase lo que pase.

ADIMRA

Mi participación en el gremialismo empresario apunta a crear las condiciones para el desarrollo industrial. Así como los trabajadores se unen en sindicatos, los empresarios también debemos agruparnos para defender nuestros intereses, que son los del país, aunque los votantes no lo vean. Por eso, participo en el Consejo de ADIMRA y en la Cámara Argentina de Fabricantes de Herramientas



La presidencia de Ezeta Argentina. Franco Speranza, CEO; Claudio Speranza, Vicepresidente; Roberto Weiss, Director Industrial.

e Instrumentos de Medición (CAFHIM), algo que aprendí de mi padre, que fue Presidente de ADIMRA y Vicepresidente de la Unión Industrial Argentina.

Volviendo a la actividad empresarial, la experiencia vivida en la década de los '90 nos permitió desarrollar una capacidad específica para procesos *antidumping*, habiendo obtenido medidas exitosas y necesarias contra China, para protegernos de su competencia desleal.

Mi compromiso también está vinculado con la gente de mi zona, de mi Partido. Participé en la creación de la Unión Industrial de Ezeiza, donde discutimos asuntos de interés común con los demás empresarios y tratamos de ayudar al desarrollo de nuestro entorno cercano. Hemos asistido a la creación de una salita de primeros auxilios, un centro de capacitación profesional y otorgamos becas para que los chicos del barrio tengan la posibilidad de estudiar.

Ezeta f.i.c.i.s.a., hoy y mañana

Los orígenes de Ezeta ya se remontan más de un siglo en el pasado. En la Argentina, estamos presentes hace sesenta años. Hoy, con un plantel de unas 150 personas y en nuestros 9.000 metros cubiertos de planta transformamos casi 20 toneladas de acero por mes.

En metalurgia, casi todo lleva un agujero, mucho lleva una rosca, y a veces un fresado. Nosotros fabricamos insumos para hacer agujeros, roscas, y fresados. Por eso, estamos presentes en muchos productos. En nuestras líneas principales,



El personal de Ezeta Argentina.

tenemos una participación de mercado relevante, entre 55% y 35%, y estamos presentes a través de la mayor red de distribución mayorista y minorista de ferreterías en cada rincón del país.

Mi padre, si bien está retirado de las operaciones cotidianas, sigue yendo a la planta todos los días. Mi hermano Federico, ingeniero, trabajó en Ezeta f.i.c.i.s.a. hasta 2001, cuando decidió trasladarse a San Pablo, para comenzar una carrera de consultor de costos industriales.

Tengo tres hijos: Alejandro, Chiara, y Tiziana. Ninguno de ellos eligió un curso vinculado con la metalurgia, aunque, a juzgar por mi propia experiencia, nunca se sabe...

Si bien Ezeta f.i.c.i.s.a. es una empresa de control familiar, siempre tuvo varios accionistas desde la suscripción originaria a través del ahora desaparecido Banco de Italia y Río de la Plata. Con los años, hemos creado un grupo de profesionales que garantiza la continuidad de la empresa desde una perspectiva no familiar. Incluso, hemos vendido acciones internamente para fomentar el compromiso a largo plazo.

Ezeta f.i.c.i.s.a. ya superó su primer siglo de vida, y me ilusiona pensar que pueda seguir adelante mucho tiempo más. No necesariamente con las mismas personas o en la misma familia: lo que importa no son los nombres, sino que el proyecto trascienda.