

“NINGUNA PROSPERIDAD ES PARA SIEMPRE. TAMPOCO LAS CRISIS”

Alberto Trzcina

Los orígenes

Mi papá, Moisés Isaac Trzcina, tenía veinte años cuando llegó de Polonia en 1931. Vino con su madre y sus cuatro hermanas. Traía con él una larga tradición familiar en la metalurgia. Su padre, fallecido tres años antes, había sido el herrero de su pueblo, tal como lo habían sido sus ancestros por generaciones. Moisés ya se había quedado casi sordo al frecuentar, desde muy chico, el taller familiar.

Cuando llegó de Europa, se instaló en un conventillo de Floresta. Sin hablar una palabra de castellano, salía a recorrer los talleres de la avenida Nazca para conseguir changas. Hasta que, un día, lo contrataron en la fábrica de instrumentos medicinales Otto Hess. Doce años después, pasó a ser capataz de una fábrica de compases.

Esos trabajos le brindaron el conocimiento necesario para soñar con su propia empresa, y seguir con el legado familiar. A fuerza de trabajo, pudo comprar su primera casita en el barrio porteño de Versailles. Construyó su propio torno y, en una piecita de dos por dos con techo de chapa, comenzó a hacer trabajos a pedido los fines de semana. Ya estaba casado con Sara, mi madre, que había inmigrado desde la región rusa de Crimea.

En 1950, finalmente pudo dejar su puesto en relación de dependencia y mudó familia y trabajo a una pequeña propiedad en Ramón Lista y Lope de Vega.



Moisés I. Trzcina (Don Mauricio). 1910-2008.



Asado de fin de año en MIT. Circa 1962.

Un hogar de trabajo

Nací el 26 de abril de 1953 en Buenos Aires, once años después que mi hermana Ester. En aquellos tiempos, en el tallercito de atrás de nuestro pequeño departamento, mi padre fabricaba compases, juguetes y máquinas de coser. Tenía sólo cuatro empleados y usaba a nuestra sala de estar como depósito. Así que literalmente me crié en la fábrica.

Mi padre era un entusiasta absoluto del trabajo. Apenas si lo veía a la hora de comer. Después, se pasaba todo el día en el taller. Abría a las siete, y trabajaba codo a codo con sus obreros hasta las cinco de la tarde. Cuando todos se iban, él se quedaba fabricando matrices. Después de cenar, dedicaba las noches a dibujar los planos de nuevos productos hasta que se iba a acostar. Trabajaba quince horas por día.

La abrochadora MIT

Mientras yo crecía, la empresa familiar hacía lo propio. Después de fabricar para un tercero una copia de una abrochadora italiana -la primera nacional-, mi padre decidió que era hora de lanzar el primer producto de diseño propio. Así nació la abrochadora MIT, que con el tiempo se convirtió en la preferida de los bancos y todo tipo de oficinas, por su extraordinaria robustez y durabilidad. Ése fue el producto estrella de la compañía por muchas décadas.



Don Mauricio en plena tarea. Circa 1975.

Tanto trabajo dio sus frutos. Cuando yo tenía cinco años, nos mudamos a dos cuadras, sobre la misma calle de Villa Devoto, donde se encuentra actualmente la planta principal de nuestra empresa.

Fui a la escuela pública del barrio, y cursé la secundaria en un colegio técnico de Floresta, donde me recibí de Técnico Mecánico. Cuando mi vida parecía orientada a la tradición metalúrgica familiar, me rebelé y decidí estudiar arquitectura. Me interesaba el diseño, y no quería trabajar de algo exclusivamente técnico, que era como yo entonces percibía al trabajo de mi padre. Empecé la carrera en el '71 y me recibí en el '76.

En los '70, cuando aún no era frecuente la exportación, la MIT y otros nuevos productos se vendían en toda América Latina, y hasta se había llegado a colocar en Alemania, Israel y los Estados Unidos. Todo esto, más por el tesón y empuje emprendedor de mi padre, que por una estrategia cuidadosamente planificada. Porque lo cierto es que la empresa aún estaba muy poco desarrollada en ciertas áreas, como la comercial. Mi padre era el único vendedor. El público demandaba y la fábrica producía. Todo el foco estaba puesto en el producto, no en el cliente.

Allí había una enorme oportunidad de mejora para incorporar sangre joven y técnicas modernas de administración.



La familia MIT en el Centenario del nacimiento de Don Mauricio. 2010.

La incorporación a la empresa familiar

Tras graduarme como arquitecto, puse mi propio estudio. Pero en el '82, en medio del derrumbe de "la tablita", la construcción entró en una profunda crisis. Aquello coincidió con que mi padre necesitaba ayuda en la fábrica. Tras mi incorporación, mi prioridad estuvo en desarrollar el área comercial. A los pocos años entendí que necesitábamos un Director Comercial más experimentado y así se sumó al proyecto mi cuñado, José Gold, quien había trabajado hasta entonces con gran éxito en la industria textil.

Una vez reformados los métodos comerciales, descubrí oportunidades de seguir mejorando nuestro trabajo industrial. El siguiente objetivo fue organizar la fábrica con estándares más profesionales. Pasamos de trabajar en forma individual a desarrollar las tareas en equipo. También pusimos énfasis en la optimización de los costos y en la productividad.

Estas transformaciones, desplegadas a lo largo de la década del '80, no fueron sencillas. En muchos casos, causaron grandes desacuerdos con mi padre, acostumbrado a manejar la fábrica con sus métodos tradicionales. Aunque él



Alberto, Gustavo y José en Expopapelería. 2011.

también de a poco fue entendiendo la necesidad de profesionalizar la organización. Y, en última instancia, estaba feliz de que estuviera trabajando con él, porque aseguraba la continuidad del proyecto dentro de la familia.

Las crisis

Los tiempos de la hiperinflación fueron muy difíciles, aunque pudimos superarlos gracias a nuestra cuidadosa gestión económica y financiera. Teníamos una persona que hacía costos todos los días. Todas las transformaciones que realizamos a lo largo de la década del '80 fueron muy importantes para encarar con mayor éxito los '90. La mejora de procesos empezó a rendir sus frutos cuando llegó la estabilidad económica y se abrió la importación. Estábamos en mejores condiciones para competir con los productos que empezaban a llegar de afuera.

Aunque también sufrimos los vaivenes de la economía nacional: Los días del Tequila, en el '95 y la gran crisis del 2001 fueron muy difíciles. En gran medida, sobrevivimos gracias a nuestra prudencia. Mi padre siempre nos enseñó a ser muy cuidadosos en los asuntos financieros, y en crecer en base a los recursos propios. Él siempre decía: *"Si tengo con qué, lo compro. Si no, no compro nada"*. No estaba en su cultura endeudarse. Lo nuestro siempre fue crecer paso a paso.



Los hijos y nietos mayores de Don Mauricio. 2012.

Siempre creímos que una empresa debe apuntar a un crecimiento constante, sin intentar dar pasos más allá de su tranco. No hay que dejarse llevar por la coyuntura. Todo pasa. Ninguna prosperidad es para siempre. Tampoco las crisis. Por eso, en el 2001 no despedimos a nadie. Hubo suspensiones con goce parcial de haberes, pero no despidos.

Siempre confiamos en que la situación cambiaría, y que el crecimiento regresaría. Siempre apostamos por el país. Así que, en ese tiempo, cuando las fábricas cerraban a lo largo y ancho de la Argentina, nosotros aprovechamos para renovar completamente el antiguo edificio, el layout, la matricería y algunas máquinas. Apostamos por la modernización de nuestros métodos de trabajo. Teníamos que prepararnos para una nueva fase de crecimiento.

MIT, hoy

Tras la devaluación del 2002, la demanda volvió a repuntar. Con nuestros procesos renovados y nuestra fábrica tecnificada, estábamos en excelentes condiciones para aprovechar la oportunidad que teníamos por delante.

Hoy, MIT es líder en abrochadoras, perforadoras y broches. En todos los años en que hemos estado en este mercado, han llegado innumerables competidores.



Los hijos de Alberto y nietos de Ester. 2012.

Muchos predecían que no podríamos competir contra las abrochadoras chinas. Y es cierto que no podemos competir con ellas por precio. Por eso, optamos por enfocarnos en aquello en lo que somos fuertes: la calidad. Al final, el consumidor sabe reconocer que es mejor comprar un producto que dura. Nuestro eslogan, “MIT, marca fuerte”, es lo que el consumidor nos ha comprado siempre y nos sigue comprando.

Hoy estamos trabajando mucho para el futuro, desarrollando nuevos productos. Tenemos un departamento de diseño propio. Sabemos la importancia de mantenernos a la vanguardia en una industria donde la tecnología cambia rápido. Siempre hay que estar alerta, y mantener el foco en lo que uno sabe hacer mejor.

Mi padre se fue retirando de a poco. Hacia el '95, ya había delegado en nosotros todas sus funciones. Yo soy Presidente y Director Industrial de MIT. José Gold sigue como Director Comercial y se ocupa de las relaciones públicas y de la representación de MIT en las cámaras donde participa. Y ya se ha sumado Gustavo, el hijo menor de Ester y José, especializado en marketing, aunque también se desempeña muy eficazmente en el departamento comercial mientras se va familiarizando con las restantes áreas de la empresa. Con su empuje joven, él es el primer sucesor de la tercera generación.

El legado

Mi padre falleció hace cuatro años, a los noventa y siete. Las quince horas diarias que trabajó durante tantos años no fueron en vano. Con gran orgullo, pudo ver la continuidad del proyecto bajo la forma que él quería: una empresa verdaderamente familiar. José y yo somos los continuadores de una tradición metalúrgica que se remonta muchos años en el pasado, cuando mis abuelos eran los herreros del pueblo. Y, algún día, pasaremos la posta a Gustavo, para que siga con este gran proyecto de la familia Trzcina.

Tengo cuatro hijos aún chicos: Julieta, Natalia, Jazmín y Ezequiel. Es muy posible que algunos de ellos también quieran participar en esta historia. A los que vienen después, siempre les digo que piensen en el futuro, que miren un paso adelante. Aunque sin olvidar los comienzos, cuando se forjó la cultura de la empresa.

Si todavía estamos vivos, siguiendo con una historia de tantas décadas, es porque hemos sido educados en la cultura de trabajo y prudencia de mi padre. No tenemos yates ni lujos extravagantes, pero tenemos una fábrica sana, buenas máquinas y una marca reconocida. Y, más importante, el orgullo de ser los continuadores de una historia metalúrgica que se extiende muy atrás en el tiempo.