

Refrigeración Menza SRL

Capacidad y flexibilidad 100% nacional

“El Ansia de crecer es el motor y meta, una fuerza interna - dice a La Técnica del Frío José Menza (71) para explicar sus más de 50 años de labor ininterrumpida en el sector, como fabricante de ménsulas, condensadores, tubos, separadores de líquidos, y todo lo referido a lo que un equipo pueda necesitar.

“En la refrigeración comencé como obrero en las firmas más importantes y tradicionales del sector, también en otra de bebidas internacional alcancé puestos de jefe y supervisor. Luego me puse por mi cuenta. El único trabajo que sé hacer es éste” agrega José, fundador de lo que hoy es Refrigeración Menza S.R.L., empresa familiar donde trabajan más de 20 personas (en Administración, Atención al Cliente y Producción). La cita tiene lugar en La Matanza, partido de la zona oeste del área metropolitana bonaerense.

Respuesta rápida a las necesidades del sector

“Hoy somos la única casa donde entra la chapa y sale el repuesto: condensadores, tubos, productos a medida, por pedido”, comenta con orgullo.

El local donde hoy se atiende a los clientes tiene 20 años de existencia en la Av. Crovara; al mismo tiempo, se cumplieron 25 años de vida de Refrigeración Menza S.R.L. como firma (antes, José operó en sociedad con otras denominaciones, totalizando 52 años de labor en el rubro). Por tanto, ante este aniversario múltiple, sobraron las excusas para reflejar tan vasta trayectoria en estas páginas.

En los comienzos... fue Italia. Y se emociona José: “Vine en 1948 a la Argentina con mis padres, cuando tenía 11 años. A los 18 fui a buscar trabajo y lo encontré. El país en ese entonces estaba buenísimo, con trabajo para todos. Luego alcancé posiciones como supervisor y proveedor de grandes empresas”.

¿Cómo fueron los inicios “cuentrapropistas”?

J.M.: Comencé con una bicicleta, y unos añitos después, cuando junté unos pesitos, compré una moto. Así, como muchos mecánicos e instaladores, cambiaba el dinero; en síntesis, reinvertía lo que ganaba con cada trabajo nuevo. Eso fue en el año 1955.

No siempre fue “Refrigeración Menza”...

No. Al principio conté con un socio, cuando me fui de las fábricas. Me hice seguir por algunos compañeros capaces. Pero la sociedad así no funcionó, pues la gente acostumbrada a trabajar bajo estándares tiene muchos límites para convertirse en empresarios, en entender que es “suyo” el problema que asume conmigo. Me quedé solo, luego entraron mis hijos.

¿De qué manera desarrolló el local y estructura actual de la compañía?

J.M.: En 1987 construí esto, sobre un terreno propio, que comenzó a funcionar desde el 7 de noviembre,



“Hoy somos la única casa donde entra la chapa y sale el repuesto: condensadores, tubos, productos a medida, por pedido”, comenta con orgullo José Menza.



Frente del local en la Avenida Crovara, Partido de La Matanza, "En 1987 construí esto, sobre un terreno propio, que comenzó a funcionar desde el 7 de noviembre, fecha en que cumplimos 20 años en La Matanza", apuntó José Menza.

fecha en que cumplimos 20 años en La Matanza. Casualmente, aunque teníamos todo montado, ese año viví el más difícil de la empresa. Tenía clientes de muchos años, varias compañías que colaboraron con sus productos; e incluso terminé de pagar todo. Pero a la municipalidad se le ocurrió asfaltar Crovara, que estuvo seis meses cerrada, tres cuadras para arriba y tres para abajo. Teníamos que acercar las mercaderías a pie o carretilla, transportar cientos de metros los equipos. Eso alejó a algunos.

¿De todos estos años (con tantas crisis profundas en el país), eso fue lo más duro que vivieron?

Sí, y por una cuestión operativa, pues íbamos y veníamos como hormigas por la vereda. Después, lógicamente, las malas épocas económicas nos hacían aflojar el trabajo. Con la crisis del 2001 se paralizó la actividad; antes fabriqué equipos para cámaras, para heladeras; pero no pude fabricar más pues pasó a ser más barato importar de Brasil. Ahora estamos bien con nuestra oferta integral de repuestos, y la idea de hacer motores es más una utopía.

¿Quiénes lo secundan en la tarea?

Hoy trabajan más de 20 personas. Tengo conmigo a mis nietos, mi hija (Silvana Menza, administración), mi nieto Gabriel Menza (Atención al Cliente). Y el resto se reparte entre la oficina, el taller, y la expedición.

¿Qué tipo de empresas atienden?

Tenemos cuatro tipos de clientes: gastronomía, casa de repuestos, mecánico-instaladores, y par-

ticulares.

En cuanto a fabricantes que son, ¿qué evaluación hace de la oferta de mano de obra especializada, de técnicos de nivel medio o superior para estas tareas?

Faltan chicos técnicos capaces. Hoy nos cuesta conseguir gente. Tenemos que tomarla y hacerla nosotros. Saco avisos en el diario y no viene nadie. Creo que lo que falta es la actitud de estudiar y, diría, de trabajar. Yo tengo 71 años y digo que me falta aprender; en este negocio tenés mucho para aprender todos los días. Y eso hago.

Consejos de Instalador

Los mejores testadores de sus productos son los instaladores, ¿cómo trabajan con ellos?

Los ayudamos mucho. Los guiamos. Pasa algo interesante con ellos. Muchos no asumen los cambios actuales. No quieren probar los nuevos productos, los refrigerantes no contaminantes. El gas tradicional les cuesta tres veces más, pero no lo dejan, por el miedo y la falta de práctica. Recién le vendí 10 garrafas a un persona que trabaja con automotores, pero lo tuve que meter una garrafa con gas nuevo, y decirle "sino te va, devolvémela", para que la pruebe. Pero siguen encaprichados con el R12, pese a que está el reemplazo directo. Tienen miedo de romper los equipos...

Gobierno, cámaras, empresas hacen mucho para que se tome conciencia. ¿Qué pasa con el instalador?

Hay que darles más facilidades y estudiar por qué fallan las campañas. La verdad es que muchos no hicieron el recambio. Nosotros somos una fábrica, y por ello no tenemos la estructura o el tiempo para hacer un tema de capacitación aquí. Por otra parte, es un gremio donde hay gente responsable y también paracaidistas. Gente que te compra un tubo, una llave, el manómetro y se aventura a ir a la calle a ofrecer instalaciones. Prefiero que me digan no sé nada; entonces lo podemos ayudar a trabajar bien.

Pero el tema de los gases es clave para el futuro medio ambiental. ¿Se puede seguir como si nada?



Salón de Ventas de la empresa.



Sector de armado de equipos.



José Menza con algunos de sus clientes.

Hay máquinas para recuperar el gas y volverlo a emplear, sobre eso se hizo campaña; pero los que trabajan en la calle no invierten en ellas, no las adquieren. Se prefiere embolsar, cobrar y meter plata en el bolsillo, facturar. Nos pasa todos los días que algunos clientes reparan una máquina y los llaman al otro día porque no anda; pero ya están pensando en otro cliente; por eso no soy de recomendar. Lo digo con conocimiento de causa. Mi primer trabajo fue ser mecánico de refrigeración; y hacía una visita de médico; llegaba el verano y atendía a mis clientes del año anterior, no a muchos nuevos, por que aquel que me había dado de comer todo el año tiene prioridad, y si abarco mucho nuevos, no los iba atender bien. Es un tema de conciencia, de actitud responsable.

Navegando en los avatares del país

¿Qué se tiene que tener para operar en el ramo más de 50 años?

En mi caso fue la ambición por arriesgar y avanzar. El dueño de una casa de repuestos una vez vino y me dijo “voy a cerrar unos meses”. Yo le sugerí firmemente que no, le dije: “si cerrás no abrás más, y cuando lo hagas va a estar más muerto que ahora”. Es el día de hoy que nos visita y siempre se acuerda de ello. Hay que aguantar los momentos difíciles; hay que tener coraje, sustentarse. Aquí no hay horarios para los dueños; tengo 71 años y estoy de la mañana a la noche. También hay que saber darle estabilidad de la gente. Algunos de los que trabajan acá tienen más de 20 años en Menza, y otros se están haciendo, porque esto es como una escuela.

¿Qué metas tiene para el futuro?

Mi meta ha sido y es nunca decir no al cliente; no sé decir que no; todo problema tiene que tener una solución –hablo de lo lógico, claro-. Así fue que nosotros crecimos. Hace unos años, vino una persona y nos pidió ménsulas. No teníamos, y en plaza estaban faltando. En 15 días saqué las ménsulas a la calle, y hoy hacemos una cantidad enorme. Todo desafío planteado por los clientes, los asumí, despacio pero los asumí. Lo que no hay importado, nosotros lo hacemos.



El trato personal, la sugerencia bien dada y la idoneidad para asesorar permanecen en los objetivos necesarios de Refrigeración Menza S.R..L.

¿De qué zonas adquieren sus productos?

Nos compra gente de Tucumán, Rosario, Santa Fe, Formosa, prácticamente de todo el país. Hay clientes que ni conozco, y tienen cuenta corriente. Quizás ellos sí a mí, de las ferias u otros lugares; hace poco fui a Rosario, y vi una casa nueva en Refrigeración. Y me gritan detrás del mostrador: “¡Eh, Menza!, dé la vuelta”...los voy a saludar y me descubren como su principal proveedor. No lo podían creer. Voy al Interior a visitarlos así, me contacto con ellos. Le gusta mucho eso a la gente, el trato personal.

¿Tienen de esos clientes de “toda la vida”?

Sí, por supuesto. Desde que empecé, casas grandes, del Interior.

¿Qué tanto puede decir de la relación con los proveedores?

“¿Relación con los proveedores?” Vienen acá, dejan la mercadería y se van. Los tengo que llamar y decirles, ¡vení a cobrarme!. Me tienen mucha confianza. Creo que eso es fruto del tiempo y el cumplimiento.

¿Le gustaría ver más desarrollado al sector de repuestos?

Sí, desde ya. No le tengo miedo a la competencia, cuanto más somos, más trabajamos. Me gustaría ver crecer el sector nacional. Pero no soy ingenuo. Con el actual nivel de importación no podemos trabajar mucho más de lo que hacemos y mucho menos imaginar hacer un motor (un centro mecanizado vale U\$S 400 mil dólares, date una idea de qué mercado necesitamos para recuperarlos). El gobierno no se preocupa de nuestro gremio. Una Nación como Argentina no tiene una sola fábrica de motores de heladeras, cuando hemos llegado a tener cuatro.

¿Cómo llegamos a esta situación?

La idea fue quemar esas fábricas, y se perdió lo que sus ingenieros, técnicos y obreros sabían hacer.

Ud. ¿Llegó a fabricar motores para heladeras?

Sí. El motor que fabriqué era un orgullo para mí, una máquina de ¼ de caballo a caballo y medio, que tuve que dejar de hacer por que no teníamos costos competitivos cuando se abrió la importación indiscriminada. Por cuatro personas que importan, tiramos toda la industria argentina de frío. Ya hemos perdido hasta las fábricas de heladeras y sus partes esenciales. Pero nadie me quita el orgullo de saber que se puede. Claro que me da tristeza ver que hoy no servimos ni para hacer un motor. En Menza, igualmente, no nos faltará ningún repuesto que necesiten nuestros cliente, nos damos maña para todo.



VISITE NUESTRA PAGINA WEB

la TECNICA del FRIO

www.latecnicadelfrio.com.ar