

## Dino Fenzi

### Un visionario que impulsó el desarrollo del Doble Vidriado (Insulating Glass) en Sudamérica

Conozco a Dino Fenzi desde la década del 70, era mi proveedor de pintura para espejos de la empresa Soifer Cristales y Espejos S.A. En 1990, por cuestiones personales decidí alejarme de mi emprendimiento y empecé a analizar dónde podía volcar mis 30 años de experiencia en el mercado del vidrio.

En mi búsqueda, viajé a la exposición del vidrio GlassBuild América, que se llevaba a cabo en Houston, Estados Unidos, donde me crucé con Dino. Con gran alegría nos saludamos e inmediatamente me sorprendió su interés en saber lo que yo estaba haciendo e insistió en invitarme a cenar. En la charla me sugirió colaborar con él exportando su pintura para espejos en Sudamérica.

Amablemente le expliqué que no quería dedicarme a nada que tuviera que ver con el vidrio, pero que lo podía conectar con los fabricantes más importantes de la región, gracias a las buenas relaciones cosechadas durante años en la industria del vidrio plano.

Poco tiempo después, en mayo de 1992, y sin solicitarlo, me envió un contrato de representación a la empresa Comercio Exterior S.A. de mi propiedad, que decía: “Accordo di rappresentanza. Para promoveré Fenzi nomina la Sociedad Comercio Exterior S.A. propia agente per l`Argentina, Uruguay e Paraguay per le vendite dei prodotti Fenzi sul territorio indicato” (...) “La durata del contratto é di 24 mesi e verrà rinnovato automaticamente di anno in anno, salvo disdetta da una della 2 parti al meno 24 messi prima della scadenza dello stesso”-copia textual de documento que obran en mi poder-.

A partir de ese momento, visité las tres fábricas de espejos que funcionaban en Argentina en esos tiempos. El fabricante de vidrios más importante ya había comenzado a fabricar espejos con una pintura que había traído de Europa, con la cual estaban teniendo problemas, por lo cual aproveché para recomendarles la pintura DURALUX de Fenzi. Después de varias tratativas, intercambiar documentos técnicos que comprobaban la alta calidad del producto y de chequear los resultados que se estaban obteniendo en Europa con esta pintura, llegaron a la conclusión de querer probar in situ, solicitándome el primer contenedor.

Cuando Dino se enteró que había logrado vender el primer contenedor, insistió en armar una sociedad con vistas al futuro.

Yo había logrado separarme de mi antigua empresa, no quería saber nada con el vidrio. Estaba con mucho temor. Mientras aún no había tomado ninguna decisión, Dino me informó que ya había depositado una importante suma de dinero para armar la sociedad Fenzi Argentina S.A. y me invitó a acompañarlo depositando mi parte, que completaría los primeros pasos de la nueva empresa.

Dino nunca firmó un papel entre nosotros, sólo nombró desde Milán como representante legal de Fenzi SpA al Dr. Alejandro Rivera, a quién ni él ni yo conocíamos personalmente, sólo tenía la recomendación de su abogado italiano, con quién más tarde firmamos en la escribanía los primeros estatutos para la constitución de la Sociedad Anónima.

Tenaz y de convicciones fuertes, Dino viajó a Buenos Aires en 1996. Cuando voy a buscarlo a Ezeiza, bajó del avión con un perfil de aluminio en la mano y me dijo: “Vamos a comenzar a promocionar y vender este producto en Sudamérica”. Yo, sin saber lo que era y para qué servía, tomé este perfil y viendo que tenía agujeritos, lo soplé; era el perfil separador para Doble Vidrio. En aquella época, algunos vidrieros habían empezado a fabricar manualmente el Doble Vidriado con selladores y siliconas no adecuadas. Dino nos explicó cómo era la industria del Doble Vidrio, impulsándome a viajar a Italia para seleccionar toda la gama de productos necesarios para la promoción de este novedoso insumo, donde ordené dos contenedores de 40” para comenzar la futura empresa que habíamos acordado formar.

Para mí era una nueva experiencia ser importador, financiar, pagar derechos de importación, controles aduaneros y hacer despachados a plaza. Imaginen, recibir dos contenedores de esa magnitud una tarde de invierno, oscura y lluviosa, que tuve que descargar, sin conocimiento alguno, en un depósito en la Zona Franca de La Plata, que fue nuestro primer destino.

Estoy eternamente agradecido a Dino por la confianza que depositó en mí. Yo simplemente era su cliente y cumplía con mis obligaciones.

En varias oportunidades, con motivo de las ferias del vidrio Glasstec en Düsseldorf (Alemania) y Vitrum en Milán (Italia), tuvimos la oportunidad de grandes charlas, sugerencias y de conocernos mejor, pero nada más. Sólo compartir con clientes amigos de Sudamérica una cena de camaradería.

Continuamos trabajando, avanzamos con el desarrollo en el mercado de Duralux y de los insumos selladores y perfiles, para alcanzar el 21 de noviembre de 1996 el objetivo de inaugurar oficialmente Fenzi Argentina S.A., ocasión de la cual participaron directivos de importantes compañías, clientes de la industria del vidrio, el agregado comercial de la Embajada de Italia, medios de comunicación y representantes de la Cámara del Vidrio.

Fue distribuida en diarios y revistas una gacetilla de prensa de 1996 (la cual adjunto) firmada por el propio Dino Fenzi, la cual relata: “Comercio Exterior S.A. y Fenzi Italia convienen en firmar el acuerdo para aunar esfuerzos comerciales en el Mercosur y armar Fenzi Argentina, cuyo lanzamiento se concretará el 21 de Noviembre. Con sede y depósito en Buenos Aires, la nueva firma ofrecerá, a este incipiente mercado, productos y herramientas que conforman el termopanel y DVH. La nueva tecnología con importantes cualidades acústicas y energéticas. Para esto contara con un capital inicial aportado por las dos compañías”.

Pero no todos fueron momentos de éxito. La crisis de 2002 hizo dudar a Dino acerca de la continuidad en la región. Defendí esta compañía con largas charlas telefónicas y en mi último mail le respondí: “Si bien los mercados del MERCOSUR han sufrido los avatares de fines del 99 hasta comienzos de 2003; se ha impulsado una nueva economía donde el consumo de insumos importados está creciendo a raíz del gran desplazamiento de las empresas madres, con una economía que empieza a sanear el ritmo del consumo y que está en vías de un importante crecimiento. La construcción vuelve a ser el motor impulsor. Todos coinciden que lo peor de la crisis ya quedo atrás, y tiene algunos efectos positivos: empezó a reanudarse el consumo, hay una tenue recuperación y una vuelta a utilizar los insumos”.

Dino confió en mi defensa y dio luz verde para continuar.

El gran empuje y crecimiento exponencial de Fenzi Argentina S.A. fue cuando en noviembre de 2003 acordé con Dino el ingreso de mi hijo Pablo Soifer, como Director Comercial de la empresa, que coincidió con la mudanza al actual gran depósito de la calle Otero. A partir de la incorporación de Pablo, se produjo la gran expansión de la pintura DURALUX, que logró ser la única utilizada por los grandes fabricantes de espejos de Argentina, Chile y Brasil; así como los insumos para Doble Vidriado Hermético que lograron llegar a toda la región, desde el punto más austral como lo es Punta Arenas (Chile) hasta Colombia. Toda la gama de productos adquirió gran aceptación, gracias al cumplimiento de entrega, la calidad y el servicio que brindamos desde nuestros comienzos.

Durante estos años decenas de contenedores de Duralux abastecen anualmente a las más importantes fábricas de espejos de Argentina, Brasil, Chile y Colombia; y centenares de contenedores de Thiover, Butylver, Molver y perfiles separadores abastecen a más de 40 industrias que producen Doble Vidriado.

Cabe mencionar la enorme colaboración que hemos tenido de los Directivos de ALU PRO SRL en el constante abastecimiento de perfiles de excelente calidad, que contribuyeron a través nuestro y forma directa a la comercialización de millones de metros necesarios para el desarrollo de la fabricación del Doble Vidrio en el territorio.

También quiero mencionar la colaboración prestada por Glass Aliance acompañándonos técnicamente en todo el crecimiento.

Debo decir que gracias a la semilla que supimos plantar con Dino, nuestro gran colaborador, nos sentimos “los padres del Doble Vidrio en Sudamérica”.

Grandes empresas fueron consultadas y asesoradas por Dino para que se instalen con la maquinaria adecuada para la fabricación del Doble Vidriado Hermético. Un significativo tonelaje del vidrio plano, que se fabrica hoy y sus últimas innovaciones, se destinan a la fabricación del Doble Vidrio. Nuestro reconocimiento a ellos, quienes también concretaron sus esfuerzos con el apoyo logístico que pudimos ofrecerles y que duplicaremos constantemente.

Dino no fue un socio, fue un amigo, nunca tuvimos desacuerdos, siempre encontramos el “statu quo” para obtener los mejores resultados para nuestra compañía. Haber contado con el respaldo y la confianza de Dino durante estos 18 años es invaluable. Sentimos orgullo por todo lo que él hizo por Sudamérica.

Lo voy a extrañar mucho a Dino Fenzi, de hecho ya lo estoy extrañando...

Jacobo Soifer  
Vicepresidente de Fenzi South América