

“APRENDÍ A HACER CON UN PESO LO QUE EL MUNDO HACE CON DOS”

Ing. Hugo Manuel Caivano

Los orígenes

Nací en el año 1940 en Parera, pueblo de campo del norte Pampeano. De pequeño aprendí a mirar con la frente alta a distancia, a la inmensidad de la llanura. Eso enseña. Tuve una infancia difícil. Mi padre murió cuando yo tenía dos años. Mi madre lavaba para afuera. Con su trabajo mantenía la casa y nos educó, éramos tres hermanos: Blanca, Juan Carlos y yo. Nada sobraba, pero abundaba respeto y amor.

A los nueve años, tuve mi primer trabajo en la metalurgia. Un taller mecánico me llamó para clasificar tornillos y limpiar piezas de motores. A los doce, trabajé como cadete en un comercio. Ahí aprendí que “el cliente siempre tiene razón”. Dos años después, el gobierno de La Pampa me becó para que en Santa Rosa cursara el Ciclo Básico Industrial en la Escuela Nro. 201. Tuve un gran profesor llamado Melchor Gómez. Además de docente, tenía un taller de tornería. Siempre iba allí después de clases. Él fue quien me enseñó a operar el torno y otras máquinas.

El viaje a Buenos Aires

Cuando finalicé el ciclo básico de la escuela técnica, por mis sobresalientes promedios, el Gobierno Pampeano me becó para cursar el ciclo superior. Llegué a Buenos Aires en el '57. No fue una decisión fácil. Para la gente de mi pueblo, en aquella época ir a Buenos Aires era como hoy viajar a Guangzhou. Pero yo palpitaba que en Parera jamás podría resolver todas mis inquietudes. Recuerdo en los límpidos días de octubre y noviembre de La Pampa, ver pasar algún avión y pensaba: “¿Cómo funcionan? ¿Cómo vuelan? ¿Quién hace esas máquinas?”

El deseo de saber fue mi motivación para trasladarme a la gran ciudad. Llegué un viernes de carnaval y me instalé en la localidad de Santos Lugares (Lourdes), donde vivo. Ese mismo lunes, ya estaba trabajando de tornero en una empresa de bombadores. A los pocos días, me encontraba cursando en la Escuela Técnica Emilio Mitre de General San Martín el Ciclo Superior, para graduarme como Técnico Mecánico.

En el '60, mi hermano y yo fuimos contratados en una fábrica de turbinas para lavarropas. Aprendimos a trabajar el aluminio. A los pocos años una crisis violenta golpeó al país. La empresa perdió muchos clientes, entonces, salimos a buscar trabajo, en un intento por conservar nuestro empleo.

Se encendió la lamparita

Mientras buscaba clientes, caminando por la zona de Chile y Paseo Colón, mi hermano, Juan Carlos vio un aparato grande de aluminio en una vidriera. Intrigado, entró para ver de qué se trataba. Le dijeron que era una de las primeras luminarias para lámparas de descarga a vapor de mercurio, que The Anglo Argentine General Electric Company – GENALEX, importaba de Inglaterra. Corría el año '64 cuando nos propusimos fabricar ese producto en nuestro taller.

Mi hermano y yo nos asociamos con quien era hasta entonces nuestro empleador. Fabricamos una primera muestra de luminarias para alumbrado público en el garage de su casa. Hicimos cuatro luminarias de muestra... ¡y fueron aprobadas! En 1970, ¡esas cuatro luminarias iniciales se habían transformado en 4.000 unidades mensuales!

Trabajábamos día y noche. Rápidamente fuimos incorporando gente y máquinas. Comenzamos sumando ferroviarios amigos, que nos daban una mano luego de su jornada. Tiempo después, dejaron el ferrocarril y se emplearon con nosotros. Dábamos a terceros la fundición y solo mecanizábamos. Hasta que pudimos acondicionar un patio para fundir aluminio en arena en nuestro taller. Éste no tenía techo, así que los días de lluvia no podíamos moldear ni fundir.

La segunda crisis

A comienzos de la década del '70, la compañía Marconi compró The Anglo General Electric Co. en Inglaterra. Después de esa operación, The Anglo abandonó el mercado argentino. Perdimos a nuestro único cliente y tuvimos que salir a buscar oportunidades para salvar a nuestra gente.

Así desarrollamos una luminaria propia y salimos al mercado. Nuestro primer negocio fue un contrato para la iluminación de la ciudad de General Pico, Pcia. de La Pampa. Ganamos la licitación por precio a gigantes de esa época. Después obtuvimos un contrato en Coronel Suárez. De allí saltamos a todo el país, compitiendo en licitaciones de provisión de luminarias para alumbrado público. En 1972, lanzamos las primeras luminarias bicolor, de forma no tradicional,



cuadradas, circulares; en ese momento un verdadero adelanto. Desarrollamos la idea de “iluminar y embellecer el entorno”.

Sobreviviendo a un país inestable

Argentina plantea continuos desafíos, tanto por las apasionantes oportunidades, por las crisis económicas ó por las políticas de sus gobiernos, que en ocasiones perjudican seriamente a la industria. Los empresarios argentinos, aprendimos a sobrevivir gracias a la creatividad. Aprendí a hacer con un peso lo que el mundo hace con dos.

Las mejores épocas fueron aquellas en que tuvimos estabilidad. El orden económico nos permite planificar, controlar y mejorar los costos, en base a esto, decidir las inversiones, aumentando la eficiencia. Las épocas inestables, por el contrario, nos matan. Cuando no sabemos qué va a pasar de aquí en adelante, no podemos tomar las decisiones necesarias para la sustentabilidad de nuestras compañías.

Es muy difícil pensar en el futuro cuando uno está el noventa por ciento de su tiempo preocupado por la variación de los insumos, por la inflación que carcome los recursos. Éstas son preocupaciones que nos “sacan de foco”. Lo importante

es crear, desarrollar, competir y exportar. La forma de crecer es entender que las máquinas fabrican productos, cuanto más modernas, más eficientes; la eficiencia es competitividad y de allí la generación de riqueza, que una vez lograda, será fácil repartir. Por eso, las inversiones en activos de capital deben ser degravadas y apoyadas crediticiamente con plazos y tasas que permitan su amortización. Eso es algo que el Dr. Frondizi, en su época entendió, dando un gran impulso a la industria nacional.

Apuesta tecnológica

Cuando egresé de la UTN, tuve la oportunidad de viajar a Japón junto con un grupo de ingenieros. Eso fue en 1970, allí palpé una realidad, el pueblo japonés es como el nuestro, pero trabajan con objetivos claros, en equipo y continuamente mejorando.

En nuestras empresas, aplicamos el criterio Kaizen de calidad total, en el grupo humano y en la producción, seguimos los avances tecnológicos. En 1982, instalamos la primera inyectora de aluminio de 1.300 tn para fabricar luminarias. Nosotros desarrollamos y fabricamos el herramental. Hoy son tres máquinas trabajando. Y estamos instalando una cuarta de 1.500 tn de última generación.

Con este espíritu, incorporamos las normas ISO 9000, en 2002, en uno de los peores momentos que vivió nuestro país. Desde los 30 m² de nuestro primer taller, hoy tenemos más de 10.000 m² cubiertos, donde en cada rincón anida la creatividad y el ingenio. Siempre creí en el desarrollo tecnológico.

Hoy existen oportunidades para que la industria realice alianzas que habiliten uniones privilegiadas para enfrentar la globalización con desarrollos e investigaciones, fomentando el bienestar de toda la población. Firmamos un convenio con el FONARSEC, el INTI, la Universidad Nacional de Tucumán y dos empresas más, para avanzar hacia la producción en Argentina de nuevas fuentes luminosas. Si logramos el objetivo, generaremos un importante ahorro de energía que mejorará la matriz energética nacional.

También colaboramos en Cámaras sectoriales. Fundamos y presidí la Unión Industrial de General San Martín; impulsando la salida de General San Martín al mundo. Desde la Asociación Argentina de Luminotecnia, donde participo activamente, estamos impulsando programas para concientizar a los usuarios sobre el Uso Racional de la Energía, basado en el buen uso de la luz. En este sentido montamos el único laboratorio privado del país para ensayos fotométricos y mecánicos de luminarias. Asimismo, recientemente inauguramos un anexo de nanometrología de leds.

Un duro golpe de la vida

En 1963, poco después de fundar la fábrica, mi hermano Juan Carlos comenzó con problemas de salud. Se trató mucho tiempo, pasó por distintos períodos. Falleció treinta años atrás. Su esposa es hoy accionista mayoritaria; dejó dos hijos que acompañé como propios. Ambos trabajan en las empresas.

Tras el fallecimiento de Juan Carlos, mi hermana Blanca se trasladó desde La Pampa a Buenos Aires. Su esposo, Luis Pizzani, hombre capaz, inteligente y gran amigo, acompañó a sus cuatro hijos a que hoy estén preparados para ser nuestros sucesores en las compañías. Juan, el mayor, comenzó a trabajar conmigo a los catorce años. Estudió, se recibió de Ingeniero y estoy seguro que él conoce de nuestra actividad más que yo.

La empresa, hoy

Nuestro grupo se compone de Fadalex S.R.L., fábrica de luminarias, Strand S.A., compañía comercializadora y CGP AUTOPARTES, fábrica de pistones para motores a explosión, creada en el '95 para aprovechar mejor nuestro insumo crítico, el aluminio. Desde nuestra base, en el partido de General San Martín, nos atrevemos a competir de igual a igual con las principales compañías del rubro. Algunas, hasta han imitado nuestros desarrollos.

Si crecimos frente a competidores poderosos, es porque somos apasionados de lo que hacemos. Pasamos muchas horas investigando, estudiando productos, mejorando diseños y analizando cómo lograr que nuestros proyectos sean sustentables, generen el mayor ahorro para los usuarios y que nuestras luminarias sean de la mayor calidad posible. Colaboramos con los clientes, a los que agradezco por su confianza y apoyo, ofreciendo un servicio adicional de asesoramiento y seguimiento de las obras.

Fabricamos más de cuatro millones de luminarias, instaladas a lo largo y ancho del país. Algunas de nuestras obras son la Avenida 9 de Julio, la Panamericana, Autopista del Sol, Autopista del Oeste, Autopista Rosario – Córdoba, entre muchas otras. Nuestros productos son utilizados y conocidos en Chile, Uruguay, Brasil y toda América Latina. Hoy estamos proyectando filiales en el exterior y preparados para dar el gran paso. Sabemos que el futuro es crecer. La transición es difícil. Debemos seguir avanzando, con la visión de convertir a Fadalex y a Strand en líderes regionales. Nuestro desafío es formar equipos talentosos, dispuestos a lograr la meta.



El legado

Siento orgullo por el camino recorrido, desde la partida de mi provincia. Hoy centenares de familias viven del grupo compuesto por Fadalex, Strand y CGP. Conocí a mi esposa Graciela, en el año '70. Tuvimos dos hijas: María Luz y María Ayelén. Las dos trabajan en la empresa, junto con seis sobrinos. Nuestro negocio es enteramente familiar, los jóvenes son los que deben seguir preparándose día a día. Mi mensaje a los continuadores es que formemos equipos basados en el respeto, la fe y la esperanza. Todo se puede lograr honestamente a base de esfuerzo y trabajo. Hay que escuchar y alentar a los que saben

Nuestro país es maravilloso. Viajé por el mundo y ví que, en muchos lugares, el que nace tornero muere tornero. ¡Aquí no! Hay oportunidades para todo el que las busca. En Argentina, un joven estudiante pampeano como yo, puede terminar siendo la piedra angular de poderosas fuentes de trabajo. Llegué a Buenos Aires hace 57 años con una valija de cartón repleta de ilusiones. Hoy, nuestros productos se conocen en muchos lugares del mundo. Si tuviera la oportunidad de volver a vivir, Argentina sería la patria elegida, y repetiría el camino recorrido paso a paso con modesta altivez.