

“NUESTRAS MÁQUINAS ESTÁN PRESENTES EN VEINTISIETE PAÍSES”

Constantino Abella y Mirna Heer

Los orígenes

Constantino Abella: Nací en 1964, hijo de Federico y María Cristina, ambos argentinos. Mi mamá era empleada pública; pertenecía a una familia tradicional, descendiente del General Mitre por el lado paterno. Mi padre era marino mercante. Tengo una hermana, Federica.

Mi infancia transcurrió en Palermo, en la zona de Agüero y Juncal. Pasé por varios colegios. Era un chico rebelde y con problemas de conducta. Al final dejé, porque el estudio no era lo mío. Mi cabeza se disparaba hacia intereses que — con el tiempo lo sabría—, apuntaban a la construcción de mi futuro; una mezcla de lecturas, creatividad y búsqueda de las oportunidades sellaron mi destino.

Me gustaba la mecánica, pero vivía en el marco de una familia muy tradicional, donde esa vocación no era valorada.



Los comienzos de CVA.



Producción de líneas de verificación técnica CVA.

Mi primer trabajo lo conseguí en una compañía cerealera, donde realizaba tareas de cadete. Después hice de todo. Fui instructor de esquí, dueño de una discoteca, tuve negocios de turismo en Brasil, un taller mecánico, fabriqué zapatos, soportes de TV y hasta hice máquinas de pañales para incontinentes.

A través de todas esas experiencias acumulé un aprendizaje que los libros no lograban trasmitirme.

Los comienzos en el control vehicular

Mi conocimiento de los temas de control vehicular coincide con la época en que entré a trabajar en la empresa Berend Mattel. Me fui convirtiendo en experto en el rubro y gracias a eso viajé a Estados Unidos y a Alemania.

Estar en países del primer mundo y acceder a la tecnología más avanzada fueron motores que impulsaron mi cambio.

En el '92, decidí independizarme y comencé importando máquinas para control vehicular.



Con uno de nuestros productos.

En el '96, fundé CVA. De a poco, empecé a desligarme de la importación y empecé a fabricar yo mismo las máquinas que se usaban con ese objetivo.

Alcancé un logro importante cuando Tenneco me compró 100 máquinas para vender bajo su línea Monroe-Fric Rot. Era un equipo para hacer un diagnóstico de la suspensión de manera no invasiva, sin necesidad de que el vehículo fuera desmontado.

Instalé la fábrica en Florida Oeste y arranqué con 5 personas. Todo lo hacíamos con mucho ingenio, porque no disponía de recursos. Fueron muchas las noches sin dormir, escribiendo el programa y corrigiendo los errores. Yo sabía que si los alemanes habían hecho la máquina, yo también podía.

Estábamos ante un cambio de ciclo. Hacia el '96, las PC todavía no eran tan comunes. El momento se presentaba con una importante oportunidad para crecer. Y yo me apresuré en aprovecharla.



En la planta de CVA.

El 2001

El 2001 resultó una gran calamidad para la industria argentina. Pero, en nuestro caso, fue un impulso para el crecimiento. Nosotros teníamos una empresa muy pequeña y contábamos con el apoyo de Tenneco. Sólo hacíamos un producto que se vendía bajo el paraguas de Monroe-Fric-Rot. Así que la crisis, que a otras industrias demolió, no afectó demasiado a nuestra firma, pudiendo exportar a todo Latinoamérica.

Tras la devaluación, observé que los fabricantes alemanes habían descuidado el servicio técnico de sus máquinas en Argentina. En poco tiempo yo ocupé ese espacio que ellos dejaron libre.

De a poco, mis máquinas fueron copando el mercado. Hasta el 2005, sólo fabricaba las que estaban dirigidas al diagnóstico de amortiguación, con Monroe-Fric-Rot como el cliente más importante.

En 2006, amplíé la línea de productos. Primero, sólo hacía equipos para el control de la amortiguación. Luego agregué otros que controlaban la alineación y los frenos.



Con el equipo de CVA en la Exposición Automechanika 2014.

Los equipos que fabricamos sirven para el control de posventa, para diagnosticar el estado del auto en forma objetiva, debido a que el cliente no le cree al mecánico y el mecánico no se siente reconocido por el cliente. Los equipos permiten obtener un diagnóstico claro y sencillo, para reconciliar a ambas partes.

CVA, hoy

Actualmente, CVA es un importante fabricante de equipos para el diagnóstico vehicular.

Trabajamos en una planta de 1500 m² con un equipo de 30 empleados y ofrecemos 18 productos.

Somos líderes en nuestro país. El 80% de las plantas de verificación técnica de la Argentina usan nuestros productos, que diagnostican el estado de la alineación, la amortiguación y los frenos. Se trata de un sistema computarizado que enciende los motores y mide una serie de indicadores. También tenemos equipos especiales para camiones.



Constantino Abella, Mirna Heer y Santino Abella.

Los clientes nos eligen porque nuestra maquinaria tiene excelente rendimiento y es de muy fácil manejo, con interfaces claras para el usuario. Nosotros mismos fabricamos tanto el hardware como el software. Hacemos todo, menos la pintura. Compramos la chapa, la plegamos, soldamos, diseñamos y armamos los circuitos electrónicos y programamos el software.

Viajamos a muchas ferias internacionales a colocar nuestra producción: Brasil, Colombia, Ecuador, Bolivia, Estados Unidos, México, Alemania. Exhibir y dar a conocer nuestras máquinas permite que los clientes se enteren de sus ventajas. Por eso están presentes en 27 países.

Entre nuestros clientes hay autopartistas, concesionarias y automotrices; entre ellos, líderes mundiales, como Ford y Toyota.

Certificamos las normas ISO 9001 y la Aptitud Técnica del INTI. Y eso nos ubica al nivel de los mejores, incluso en el exigente plano internacional.

Reconozco que en el mundo de las empresas no se propician las relaciones interpersonales. Y para mí, es algo fundamental. Me basta con mirar a alguien a los ojos para darme cuenta si es buena persona. Esto es clave para tomar decisiones a la hora del reclutamiento.

La nuestra es una empresa transversal —no creo en las organizaciones verticalistas—; por eso tiene poca gente aunque aglutina muchos rubros, como electrónica, mecánica y software.

El futuro

Tengo tres hijos grandes de un primer matrimonio. Sofía, de 22 años; Alejandro, que tiene 19 y Matías, 17. Con Mirna Meer, mi actual mujer, tenemos a Santino, de seis años.

Mirna Heer: Nos conocimos en mayo de 2002. Yo en esa época trabajaba en una empresa de coaching.

Desde que nos conocimos, trabajo con mi marido en nuestros sueños y realizaciones.

Constantino Abella: Mis hijos no trabajan conmigo. No considero a CVA una empresa familiar.

Llegué a la conclusión de que la vida es un ensayo y que en medio del ajetreo es difícil detenerse. Por eso me tomo una hora por día para analizar por qué pasa lo que pasa, en una reunión matutina con todos los integrantes de la empresa.

Sé que soy una persona que rompo los paradigmas racionales. Siempre me gustó romper paradigmas.

Creo que mucha gente está conmigo porque entiende que soy un buen líder. Mi respuesta es acompañarla y formarla. Argentina es un país con gente muy capaz. Nuestro país cuenta con un muy buen software humano.

En cuanto a mi empresa, hay muy buena madera como para que se dé la continuidad el día que yo me retire.

Cuando no trabajo, me gusta dedicarme en mi tiempo libre a un hobby que me apasiona, la construcción naval. De grande, construí un barco. Y obtuve la matrícula que me habilita a fabricar embarcaciones.

La empresa, mi familia, los viajes, mi pasión naviera, todo forma parte del ensayo de mi vida. Con errores y aciertos, la transito buscando nuevas ideas y rompiendo paradigmas.