

# “CUANDO ESTOY EN UN LUGAR, ES PARA SUMAR Y MUTIPLICAR, NUNCA PARA RESTAR NI DIVIDIR ”

Juan Carfagna

## Los orígenes

**N**ací el 22 de noviembre de 1937 en la Ciudad de Buenos Aires. Mi madre, Francisca, era hija de inmigrantes italianos de la región de Salerno. Mi padre, Juan Bautista, también italiano, llegó al país en el 1926 desde Lazio.

Como hijo de albañil, mi infancia transcurrió en una casa muy humilde en el barrio de Chacarita. Empecé a trabajar a los nueve años como cadete en una farmacia. Eso me permitía juntar algunas monedas que ayudaban en mi hogar para comprar leche y pan. Al igual que yo, casi todos mis amigos en el barrio realizaban algún tipo de trabajo para ganarse algunos pesos y ayudar en su casa.

Cursé la primaria en una escuela sobre la calle Jorge Newbery. Cuando terminé sexto grado, a los doce años, ya trabajaba en una bicicletería. Fue ahí donde hice mis primeras armas en la industria metalúrgica. Estudié la secundaria en una escuela industrial de Forest y Teodoro García, de donde egresé, a los quince años, con el título de Tornero Mecánico.

Seguí mi educación en una escuela técnica nocturna, que realicé en su totalidad mientras trabajaba en Uranga, una fábrica de machos de roscar.

En 1957, a los diecinueve años, me recibí de Técnico Mecánico Especializado en Máquinas y Herramientas. Empecé a estudiar Ingeniería Mecánica en la UTN. Dos años después, por problemas económicos en mi casa, tuve que abandonar la carrera.

## Distintos proyectos laborales

Cuando tenía treinta y un años, me retiré de Uranga. Había ingresado a los quince como aprendiz. Cuando me fui, era Jefe de Oficina Técnica y Producción. Me habían contratado para realizar la misma función en Edixa, una fábrica de instrumentos de medición. Fue una excelente experiencia que me permitió conocer los procesos de fabricación de instrumentos de alta gama, así como

viajar a los Estados Unidos y Europa a perfeccionarme. Luego, me desempeñé en Aceros Styria, en el rubro siderúrgico.

Todas estas experiencias laborales me brindaron una formación muy completa dentro de la metalurgia. Primero, aprendí sobre metalmecánica. Después, me formé en toda la parte de instrumentos y laboratorio. Y, por último, completé mi formación en lo referente al conocimiento de los materiales.

Por este bagaje de conocimientos, los dueños de Segismundo Wolff s.a.c.i.f.i. me contactaron para incorporarme a su firma. Así fue que, en 1975, entré como socio a esta empresa, que por entonces se aproximaba a su primer siglo de vida.

## **La historia de Segismundo Wolff s.a.c.i.f.i.**

Don Segismundo Wolff llegó de Alemania en la década de 1840. En 1884, fundó la empresa que lleva su nombre para realizar actividades de importación de herramientas y materiales necesarios por esa época en un país de crecimiento más que incipiente; tales como palas, picos, y alambres de púa.

La firma creció con el transcurso de los años y, en la década de 1920, incursionó en la comercialización de cubiertos de mesa, actividad que realizaba mediante un sofisticado sistema de vendedores puerta a puerta que cubrían todo el territorio nacional.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, la devastación en que estaba sumida Europa afectó severamente al mercado de importación. Segismundo Wolff, que siempre había sido una empresa comercial e importadora, no se adaptó fácilmente a una nueva etapa signada por la sustitución de importaciones. Años más tarde, cuando finalmente incursionó en la faceta productiva mediante la fabricación de cosméticos, su tamaño había disminuido considerablemente.

En aquel entonces, la empresa era manejada por un sobrino de Segismundo, llamado Pablo Wolff. Cuando éste falleció en 1951 sin dejar descendencia, la firma quedó en manos de los otros socios, la familia Koppany.

La búsqueda de Segismundo Wolff de nuevos negocios en la posguerra tuvo un capítulo insólito. La familia Koppany, de origen húngaro, había trabado amistad con un compatriota emigrante como ellos llamado Ladislao Biro. En aquel tiempo, éste estaba por lanzar la fabricación de la primera versión de lo que más adelante resultaría la famosísima *birome*. El producto, que en ese entonces se llamaba ETERPEN, era una lapicera gruesa y negra con capuchón, pero con una extraña bolilla que reemplazaba a la pluma fuente. Así que Segismundo

Wolff tuvo el honor de ser la primera compañía del mundo en distribuir este producto revolucionario.

La ETERPEN, sin embargo, adolecía aún de algunas fallas de diseño que llevaron a suspender su producción. Para perfeccionar el producto, era necesario invertir una suma muy importante de dinero, de la que Segismundo Wolff no disponía. Así fue como se perdió la oportunidad de participar en este proyecto único.

Posteriormente, en la década del '60, la familia Koppány decidió incursionar en la fabricación de un tipo de herramientas de roscar que prácticamente no se producía en el país. Se trataba de un proyecto pequeño, dirigido con todas las dificultades de una empresa sin experiencia en el rubro metalúrgico.

## **El ingreso en Segismundo Wolff**

Me incorporé a Segismundo Wolff en 1975 con toda mi experiencia metalúrgica a cuestas. En aquella época la fábrica tenía unas nueve personas.

Los primeros tiempos fueron difíciles, ya que mi ingreso coincidió justo con la época del Rodrigazo. Con el objetivo de encontrar un mercado que nos diera un nivel razonable de producción y cierto margen de seguridad y futuro, decidí orientar la empresa hacia el mercado automotriz. A los pocos años, y después de mucho esfuerzo, nuestra herramienta de corte llegó a tener el setenta por ciento de este mercado. Las automotrices la utilizaban para realizar el mecanizado de piezas.

## **Haciendo industria en tiempos turbulentos**

La década menemista fue muy difícil para toda la industria argentina. Segismundo Wolff sobrevivió porque no había puesto todos los huevos en la misma canasta. Habíamos mantenido algo de producción en el rubro de cosmético. Eso nos salvó, porque la parte metalúrgica estaba prácticamente parada.

Cuando la decadencia de las automotrices argentinas nos hizo perder a muchos de nuestros principales clientes, decidimos orientar nuestra producción a la fabricación de instrumentos de medición y herramientas para el uso de proveedores de la industria petrolera.

Al mismo tiempo, comenzamos a asistir a ferias internacionales para conseguir clientes. Allí noté una clara diferencia de mentalidad entre nuestros clientes argentinos y los del exterior.

En la Argentina, nos decían: *“¿Por qué les voy a comprar a ustedes? Puedo conseguir la misma herramienta importada de China mucho más barata”*. Y, mientras tanto, exportábamos a Suiza, a Francia, a Italia y a los Estados Unidos. ¿Acaso los franceses y los norteamericanos eran tontos que no se daban cuenta de que podían comprar más barato en China?

En realidad, ellos sabían que un producto de calidad puede ser un poco más caro, pero esto al final termina saliendo más barato.

Gracias a aquellas decisiones de orientarnos hacia la industria del petróleo y apostar por la internacionalización, pudimos superar la crisis de 2001 y salir más fortalecidos. Nuestros clientes del rubro del petróleo y del exterior no habían sido afectados y mantuvieron sus compras. Mientras a nuestro alrededor había un país en llamas, ¡nosotros pudimos sostenernos y seguir adelante!

## **Segismundo Wolff, hoy**

En un país donde son pocas las empresas que subsisten a la primera generación, Segismundo Wolff ya ha superado los 127 años de vida. Grandes imperios, como la Unión Soviética, se hicieron y desaparecieron durante nuestra existencia.

El factor clave de nuestra supervivencia es haber sabido adaptarnos a las circunstancias de un país volátil.

Actualmente, nuestra actividad principal es la fabricación de líneas de herramientas para roscar y calibres para control que vendemos a las empresas proveedoras de las grandes petroleras. Son productos especiales, hechos a pedido, que incorporan la máxima tecnología.

Seguimos haciendo algunos trabajos para la industria automotriz, aunque estos sólo representan una parte mínima de nuestras ventas. Actualmente, con un plantel de unas veinte personas, exportamos a Brasil y otros países.

## **Gremialismo empresario**

Mis actividades de gremialismo empresario se remontan a muchas décadas atrás. Soy uno de los miembros actuales más antiguos de ADIMRA, donde participo desde 1960.

Por años, he sido el presidente de la Comisión de Tecnología de esa institución. En todo este tiempo, he tenido la posibilidad de participar en innumerables actividades dentro de ADIMRA, como los viajes a exposiciones tecnológicas de Brasil, Perú y Colombia en las décadas del '70 y '80.

Asimismo, participo desde su creación en la Cámara de Fabricantes de Herramientas e Instrumentos de Medición (CAFHIM), y en el INTI, entidad clave en el desarrollo tecnológico de la República Argentina, desde sus comienzos mismos, mientras yo todavía trabajaba en la firma Uranga.

## **Un pensamiento industrialista**

En todas estas instituciones, he luchado por difundir un pensamiento industrialista. Fui alumno de Prebisch, quien decía que no hay país soberano que no sustituya importaciones. Ése es el mensaje que he intentado transmitir en tantas décadas de gremialismo empresario. Por mucho tiempo la Argentina estuvo entre los países más ricos del mundo. Fuimos de los primeros en tener ferrocarriles y subterráneos.

Si alguna vez llegamos a alcanzar ese status, no fue solamente por la riqueza del campo. Fue porque nuestra gente tenía cultura del trabajo y vocación productiva. Mi abuelo llegó a la Argentina como un albañil analfabeto. Al poco tiempo, pudo comprarse un terreno en el barrio de Chacarita y construir su casa. Hay millones de casos como el suyo, nuestro país se caracterizó por dar oportunidades a inmigrantes con ganas de trabajar, de crecer, y de superarse.

Cuando me invitan a dar charlas, siempre cuento el rol que tuvieron las escuelas de artes y oficios en el desarrollo europeo del siglo XIX. Esas escuelas sacaban a la gente de la calle y la capacitaban para el trabajo. Sarmiento quiso replicar ese modelo en la Argentina, brindando a todos los chicos la oportunidad de aprender algún arte u oficio.

Si la Argentina entró en decadencia es porque se perdió la cultura del trabajo y del ahorro. Mi padre, que no tenía nada de educación formal, siempre me decía: "Si te sobra un peso, comprá un terreno". ¿Cuántos dan este consejo hoy en día?

Estoy orgulloso de haber sido hijo de un obrero que me inculcó un decálogo de valores sanos, como la honestidad, el trabajo y la familia. Él sacrificó muchísimo por mí, jamás se tomó vacaciones. Su único objetivo era dar un futuro mejor a su familia.

Así fue que aprendí a pensar en los demás y a colaborar con mi comunidad. En Vicente López, donde viví hasta hace muy poco tiempo, ayudé en la creación de un hogar para chicos de la calle y de una asociación de beneficencia, donde hemos ido incorporando servicios para personas de la tercera edad, como un taller de computación y otras actividades.

## **El legado**

Recientemente hemos cumplido con Noemís Juliana nuestras bodas de oro. Conocí a mi gran compañera de mi vida porque éramos vecinos del barrio. Siempre dije que el éxito o el fracaso de un hombre depende mucho de su compañera. Si pude hacer todo lo que hice es por la mujer que tuve a mi lado, quien no siempre compartió mis decisiones, pero jamás me puso un obstáculo ni protestó ante las largas horas de trabajo y los viajes que requerían mis actividades como industrial.

Con ella tuve dos hijos: Verónica, Licenciada en Administración que trabaja conmigo en la dirección de Segismundo Wolff, y Esteban, médico de profesión.

En el '95, tuvieron que hacerme cuatro bypass. Mientras entraba al quirófano, me preguntaba: “¿Valió la pena hacerme mala sangre por tantas estupideces?”. Cuando salí, tome la determinación de borrar dos de los cuatro signos matemáticos de mi existencia. Cuando estoy en un lugar, es para sumar y multiplicar, nunca para restar ni dividir. Esto lo llevo a la práctica en la empresa, en ADIMRA, y en todas las actividades donde me toca intervenir.

La mía es una vida de enorme pasión por la industria. Hoy tengo 74 años y muchos proyectos vinculados a la tecnología. Siempre pido a Dios que me permita vivir el tiempo suficiente para verlos hechos realidad.