

“ALGO HAY QUE APORTAR PARA QUE LA COSA CAMBIE. ESTAR IGUAL ES ESTAR PEOR.”

Jorge Luis Cavanna

Los orígenes

Nací en Buenos Aires, un 17 de julio de 1945. Fui hijo único en una familia de origen italiano, del lado paterno, y franco español, por parte materna. Luis Ricardo, mi padre, era funcionario de la Compañía Argentina de Electricidad (CADE), y luego SEGBA. Mi madre, Celia, trabajaba como modista. Ambos fueron un ejemplo de trabajo y tesón que me enorgullece haber seguido.

Mis primeros años transcurrieron en Colegiales y luego nos mudamos a Vicente López. Yo era bastante buen estudiante, aunque con carácter fuerte. En la secundaria, estudié en el Colegio Industrial de San Isidro, finalizando en la ENET N°28 de Belgrano en 1962. Ya se han cumplido cincuenta años de mi graduación como Técnico.

Yo formé parte de la primera promoción de técnicos en mecanismos electrónicos, carrera que ya se perfilaba como tecnología de punta en aquel entonces. Eran los primeros tiempos de la computación, cuando empezaban a aparecer las máquinas IBM que funcionaban con tarjetas perforadas. Tuve el gusto de conocer a Clementina, la primera computadora de la Argentina, que Manuel Sadosky hizo traer al Instituto de Cálculo de la Facultad de Ciencias Exactas de la UBA.

En el '63, entré a la carrera de Ingeniería Electromecánica de la UBA, donde tuve profesores de excelencia. Cuando me recibí, en el '69, mi padre me dio la mano y me dijo: *“Te felicito, cumpliste con tu deber”*.

Un proyecto industrial

A mediados de los '60, mi padre se jubiló, tras una larga trayectoria en SEGBA. Pero como era una persona muy emprendedora y quería seguir activa, me propuso que, juntos, nos lanzáramos a un proyecto industrial.

Justamente en aquellos tiempos, SEGBA estaba comenzando a tercerizar la fabricación de muchos equipos y materiales que anteriormente elaboraba en sus



Mi padre, Luis Cavanna, en la empresa.

propios talleres. Con mi padre, vimos la oportunidad de montar una pequeña empresa para producir esos equipos.

Con un crédito del Banco Nacional de Desarrollo, pudimos comprar un terrenito en Vicente López y construir un galpón a cuatro cuadras del Acceso Norte, que fue la base de nuestra planta actual. Así, en el '68, nació Cavanna S.A., con la visión de fabricar equipos y accesorios para redes de distribución de energía eléctrica.

Eso que empezó con ventas a SEGBA se fue ampliando a compañías de agua y electricidad de todas las provincias.

Al crecer, comprendimos que necesitábamos una mayor integración de nuestra fabricación. Así que, en el '74, nos fusionamos con una empresa especializada en mecanizado que fabricaba las matrices y dispositivos, y mecanizaba los componentes. Luego, nosotros armábamos los equipos en nuestra planta. Posteriormente, incorporamos una fundición de metales no ferrosos; galvanizado en caliente, estañado y plateado. Así, llegamos a armar una planta muy integrada.

Un cambio de estrategia

Hacia finales del gobierno de Alfonsín, llegamos a tener un plantel de unos ciento cincuenta empleados. Pero a raíz de los paros y problemas gremiales, el manejo del personal se volvía cada vez más complicado. Por eso, en lugar



La planta, en sus comienzos. Fines de los '60.

de seguir concentrando todas las actividades dentro de la fábrica, decidimos adoptar una estrategia de tercerización.

Elegimos a algunos de los empleados con los perfiles más adecuados, y los ayudamos a poner en marcha sus propios talleres, para que se convirtieran en nuestros proveedores. Hasta les cedimos las máquinas en comodato.

Nosotros manteníamos dentro de la empresa la actividad central de diseño; control de calidad y ensayo. Es que nuestros productos son delicados. Si alguno falla, puede poner en riesgo una vida. Por eso, todos deben superar una serie de pruebas muy estrictas de calidad.

Visión internacional

La década del '90 fue difícil para la mayoría de las industrias argentinas. Para nosotros, por el contrario, fue una época de crecimiento. Es que encontramos un nicho en el comercio exterior. Nuestros productos eran muy demandados en Latinoamérica.

Cuando los países de la región comenzaron a privatizar sus empresas de electricidad, los nuevos administradores se encontraron con un altísimo nivel de hurto de energía eléctrica.

Nuestros competidores europeos fabricaban equipos de buena calidad, y hasta eran competitivos en precios. Pero no respondían a las necesidades de las compañías latinoamericanas. Es que no habían sido diseñados para prevenir el robo de energía, que es muy bajo en Europa.

Nosotros, por el contrario, teníamos mucha experiencia fabricando para un mercado donde el hurto de electricidad era común. Así, nuestros productos respondían mejor a las necesidades de los clientes de la región.

Esta circunstancia nos permitió desarrollarnos a nivel regional, sin que nos afectara el atraso cambiario que se iba agravando a medida que avanzaba la década del '90.

Desde el '93, comenzamos a buscar activamente oportunidades en los mercados externos en general. Ya no sólo en la región, sino también en el resto del mundo, lo que nos obligó a desarrollar productos que cumplieran con las normas internacionales más estrictas.

Esta estrategia nos impulsó a crecer en aspectos técnicos y comerciales, obligándonos a desarrollar productos y documentación para diferentes exigencias e idiomas. Con esas herramientas salimos a recorrer el mundo. Pusimos el pie en lugares tan lejanos como Marruecos, Australia, Sudáfrica, Sri Lanka y Egipto, entre muchos otros.

Cavanna, hoy

Actualmente, Cavanna es una empresa líder en producción de equipos y accesorios para redes de distribución de energía eléctrica de media y baja tensión.

Con un plantel de sesenta personas, desde nuestra planta de Vicente López producimos una amplia gama de materiales y accesorios para que la corriente eléctrica llegue segura a su destino. Nuestros productos están en los postes de electricidad, sosteniendo los cables, protegiendo los transformadores, y brindando distintos tipos de soporte para la distribución de energía.

Ofrecemos soluciones tecnológicas para empresas proveedoras de servicio eléctrico de la Argentina y el mundo. Exportamos entre el 60 y el 70 por ciento de nuestra producción, y tenemos clientes en 35 países.

Desde el 2009, somos parte del Groupe Sicame, una empresa francesa de renombrada trayectoria en el sector eléctrico mundial, con más de cincuenta filiales en todo el mundo. Gracias a su apoyo, hemos incorporado tecnologías innovadoras, que nos permiten ampliar nuestra gama de productos, para mantenernos a la vanguardia en la atención de las necesidades de nuestros clientes.

CADIEEL

Además de mis actividades como industrial, tengo una dedicada participación en actividades del gremialismo empresario, dentro de la Cámara Argentina de Industrias Electrónicas, Electromecánicas, Luminotécnicas (CADIEEL).

Mi primer acercamiento a la cámara se había producido en los '70. Pero luego, con tantos problemas económicos que sufrió la Argentina, CADIEEL había quedado debilitada, reducida y con escasa participación de los socios. Así fueron los '80 y los '90.

En el '99, un grupo de empresarios argentinos, entre los cuales estaba Ramiro Prodan, me convocó a una reunión para volver a poner en marcha a CADIEEL (CADIEM por esa época). Así que me acerqué junto con otros colegas del rubro, y comenzamos a trabajar aportando ideas para lograr un sector con más fuerza en la Argentina y en el exterior.

En el 2000, asistimos a una reunión en Montevideo junto con colegas brasileños y uruguayos, para discutir temas de interés común. Me sorprendió descubrir que los empresarios brasileños conocían a la perfección los temas regulatorios de la Argentina. ¡Ellos sabían sobre nuestro propio país más que nosotros!

Eso me llevó a indagar en el funcionamiento de las instituciones de representación empresaria en Brasil. ¿Cómo era posible que estuvieran tan bien organizados?

Descubrí que, en Brasil, las cámaras empresarias se crearon al mismo tiempo que los sindicatos. Y que ambas instituciones reciben aportes obligatorios de sus miembros. Ese financiamiento permitía a las cámaras contar con un plantel estable de empleados, y contratar servicios de asesoramiento. Mientras tanto, nosotros en CADIEM apenas si podíamos pagarle a una secretaria.

En nuestra reconstrucción de la cámara, tomamos muchos ejemplos de Brasil, en temas de organización y financiamiento. Muchas, posteriormente, fueron aplicadas incluso en ADIMRA.

Con mis colegas, tomamos una cámara en franca decadencia, y la hicimos resurgir. La capacidad de organización es fundamental. Con el nuevo esquema, hoy tenemos gente trabajando para brindar cada día más y mejores servicios a los asociados. Además, el sumar en los proyectos siempre fue un anhelo. También lo logramos fusionándonos con la Cámara de Electrónica para constituir la nueva CADIEEL.

Hoy, tengo el honor de que mis colegas me hayan elegido Presidente de CADIEEL.

El legado

Tengo cuatro hijos. Javier, ingeniero industrial, trabaja conmigo en la empresa. Daniela trabajó conmigo muchos años. Después, cuando vinieron los nietos, siguió otro camino. Matías, ingeniero, también dio sus primeros pasos en Cavanna, pero luego su rumbo profesional lo llevó a Australia, donde vive desde hace tres años. Julián, el menor, estudia Administración de Empresas y tuvo también una experiencia en el área de compras de la empresa.

Merece una mención especial mi señora Mirta, compañera incondicional. Sin su apoyo permanente, no habría podido llegar a hacer nada de todo lo logrado. Finalmente, cuatro nietos hermosos completan la última generación de mi familia.

Cada vez que visito a mi hijo Matías en Australia, pienso en lo que podría ser la Argentina. Allá, la gente vive muy bien, con altos estándares de vida, seguridad, educación y salud.

Cuando yo empecé la facultad, en el '63, Australia y Canadá estaban detrás de nosotros. Hoy nos han superado, y lamentablemente por mucho. De estos viajes, y de ver la evolución en el mundo, saco fuerzas para no resignarme y seguir aportando. Mi objetivo es que, en este hermoso país, podamos tener cada vez más cosas que nos hagan resurgir el orgullo de ser argentinos. Para ello, debemos recuperar el empuje y la motivación que siempre nos distinguieron.

Mi padre murió en el '91. Fue un hombre recto y firme, que me enseñó a cumplir con el deber. Yo sé que he cumplido a su mandato, siendo fiel a mis principios, trabajando duro y tratando de mantener buenas relaciones con todos.



Con mi familia.

Entiendo que mi deber, en relación con la comunidad, es contribuir a lograr una transformación. Cada uno debería actuar en el ámbito que le resulte natural, ya sea la gremial empresaria o cualquier otro. Pero algo hay que aportar para que la cosa cambie. Si no, vamos a seguir igual. Y estar igual es estar peor.