

“HICE LO QUE TENÍA QUE HACER, DE LA MEJOR FORMA POSIBLE”

Pedro Cadel

Los orígenes

Nací en Buenos Aires en 1963, hijo de Fredy Omar Cadel y Lina Olga Celiz. Soy el mayor de siete hermanos: tres mujeres y cuatro varones. Mi infancia transcurrió en Arrecifes; mi papá era el dueño de una empresa constructora.

En quinto grado me mudé a Buenos Aires para seguir mis estudios. Viví un par de años con mis abuelos, hasta que también se mudaron mis padres. Allí, mi padre decidió dedicarse a lo que sabía y se puso una empresa constructora con un socio.

Tras terminar la escuela secundaria bachiller, en el '81, empecé la carrera de ingeniería en la UBA. En los años '82 y '83 hice el servicio militar, que se alargó por la Guerra de Malvinas.

Cuando me dieron la baja, retomé la carrera. Pero finalmente no me recibí. Era una época de muchos paros en la universidad.

En el '86, había empezado a trabajar en distintas empresas que requerían hacer planos con Autocad la primera fue Prointeco S.R.L. donde me pedía días





para rendir, y finalmente resultaba que ese día no había examen por el paro. Así que finalmente desistí, yo realizaba planos de telefonía y tendido de fibra óptica para Telefónica de Argentina.

La empresa que mi padre tenía con su socio Luis Agustín Bellani tenían las oficinas centrales en Buenos Aires, el taller en Necochea y obras por distintas partes del país, y también en Paraguay y Brasil.

Las empresas se llamaban Inteco S.A. (Industrias de Técnicas Constructivas) y la otra Cadel y Bellani S.A.. Inteco se ocupaba de la parte de estructuras metálicas y la mecánica. Cadel y Bellani se dedicaba a la obra civil. Uno de sus fuertes eran los silos de hormigón deslizados y celdas.

Haciendo industria en Argentina

La empresa fue atravesando las distintas etapas de la economía argentina. Los primeros años de la década menemista para nosotros fueron muy buenos.

Yo vivía en Buenos Aires trabajando para distintas empresas como Techint, Soletanche, UTE Cubiertas-Pamar-Philips, entre otras firmas reconocidas. Esta UTE me contrató para tender un cable desde Mendoza hasta la localidad de Las Cuevas, en el límite con Chile. Yo hice la traza del recorrido. Viví nueve meses en Mendoza, abocado a ese proyecto.



En el '94, compramos una máquina italiana para corte y perforado de perfiles en un millón de euros. Es una máquina al nivel de las que se usan en China, Singapur, Dubai y Estados Unidos.

Nuestra apuesta era que la máquina nos serviría para conseguir más trabajo en estructuras metálicas. Pero nos equivocamos. No había mercado para ese tipo de producto y actividad.

Hicimos algunas obras importantes en Buenos Aires y Rosario. Pero en el '96 la demanda decayó fuertemente. Nuestros grandes clientes dejaron de invertir porque los costos domésticos eran demasiado altos. Teníamos unos ciento veinte empleados y tuvimos que achicarnos.

En el 2000 y 2001, todo se paralizó. Mi padre y su socio decidieron seguir caminos separados. Mi padre se quedó con Inteco. El socio con Cadel y Bellani.

Yo me mudé a Necochea con mi mujer y mis tres hijos muy pequeños. Tuve que venir a cuidar el patrimonio de la familia. Fueron tiempos desesperantes. En Quequén, vi gente desarmando empresas porque no tenían para comer. En ese tiempo, yo viví con mi familia en la fábrica.

Mientras tanto, mi padre estaba en Buenos Aires tratando de conseguir algún cliente. Pero no había nada. Teníamos deudas con proveedores que no podíamos pagar. Hicimos arreglos para pagar con materiales pequeños trabajos y un plan de pagos.

Nos achicamos a sólo dieciséis personas que trabajaban apenas cuatro horas por día, realizando tareas de mantenimiento. Lo único que había para hacer



era vigilar que no nos robaran las cosas del taller y ordenarlo para el día en que volviéramos a tener trabajo.

Tras la devaluación, la situación cambió radicalmente. Las grandes empresas volvieron a invertir en el país.

Los años desde el 2004 al 2006 fueron muy buenos, y llegamos a tener un plantel con ciento sesenta empleados, entre operarios, técnicos y administrativos. Hacíamos obras para Aluar, YPF, Cargill, Oleaginosa Moreno y Dreyfuss. A YPF le reparamos un muelle que para petróleo en Ushuaia.

Pero a partir de 2007, volvieron a afectarnos los problemas de competitividad endémicos de la Argentina. En 2008 y 2009, las obras volvieron a paralizarse. Tuvimos que volver a recortar nuestro plantel.

La empresa, hoy

Actualmente, la empresa se dedica a la construcción metálica y a los silos de hormigón. Tenemos un equipo conformado por unos setenta empleados en nuestro taller de 3.800 m², en Quequén.

Al hacer los deslizados de hormigón para silos, nos enfrentábamos con la necesidad de subir gente y herramientas a estructuras de más de cuarenta metros de altura.



Así que se nos ocurrió desarrollar unos montacargas y personas. Primero, muy rústicos, pero después los fuimos mejorando. Son equipos mucho más seguros y rápidos que otros. Con ellos, durante la noche, unos serenos pueden ir acomodando en los distintos pisos el material que van a usar los obreros el día siguiente.

En el rubro de la construcción, por encima de los doce pisos, se complica subir personas e insumos. Así que armamos una empresa para empezar a vender estos equipos para terceros.

Si ya es difícil hacer industria en Argentina, en Necochea el desafío es mucho mayor. No tenemos parque industrial y eso encarece todos nuestros costos. Pagamos la energía más cara de la provincia de Buenos Aires. Competimos contra empresas que están instaladas en parques industriales y que tienen una serie de ventajas impositivas.

El futuro

Yo soy el único de los siete hermanos que se radicó en Necochea y dedico a tiempo completo a la empresa. Los demás decidieron seguir en la Capital, pero todos continúan trabajando en pos de las empresas y accionistas de las mismas.

Una hermana, Bettina (abogada), que vive en Buenos Aires, se ocupa de toda la parte legal. Mi hermana Andrea (ingeniera), que tiene una empresa de seguridad, se ocupa de esa parte, mi otra hermana Karina (arquitecta) es la

encargada de la parte de ingeniería de planos y mi hermano Guido (licenciado en administración de empresas) realiza la operación comercial y contable.

Mi madre, que vive en Buenos Aires, es la piedra fundamental. No toma decisiones, pero escucha todas las campanas y trata de apaciguar los ánimos entre los socios. Nuestros hijos, que ya son grandes, también quieren dar su opinión. Por eso, firmamos un protocolo que establece quiénes pueden participar de la empresa.

Yo soy viudo y tengo tres hijos: María Catalina, de veinticuatro años, que cursa Derecho en Buenos Aires; María Milagros, de veintidós, que sigue la carrera de docente en Necochea, y un hijo de veintiún años que estudia Ciencias Económicas en Buenos Aires. Estoy en pareja con Claudia García Navarro.

Mi padre falleció en 2011, con la vida típica de un industrial en Argentina. De tener dos empresas, se quedó sin nada. Hasta se vio obligado a vender su departamento para afrontar los gastos de la empresa y salir adelante.

Él fue la piedra fundamental. Siempre luchó por ver a la familia unida. Yo decidí seguir con su legado en la empresa familiar. Fue una herencia pesada. Pude haber sido ejecutivo de una multinacional en Buenos Aires. Pero me decidí por mi empresa; mía y de mi familia. Como el mayor de siete hermanos, tuve la responsabilidad moral de asumir ese rol y esa función. Y no me arrepiento.

Hoy, por lo menos, me siento con la conciencia tranquila: hice lo que tenía que hacer, de la mejor forma posible.