

# “A VECES, HASTA EXPORTABÁMOS A PÉRDIDA; LA CUESTIÓN ERA SEGUIR CUMPLIENDO CON NUESTRAS OBLIGACIONES”

Miguel V. Solimando

## Los orígenes

**N**ací un 6 de septiembre de 1947, en la Provincia de Potenza, Italia. Cuando yo era muy chico, por temor al estallido de una nueva guerra, mi familia decidió emigrar hacia el nuevo mundo. Primero, viajó mi padre, Antonio Solimando. Un año más tarde, lograron ahorrar lo suficiente para los pasajes de mi madre, Angela María Di Pierro, mi hermana menor y yo. Corría 1951 y yo tenía apenas tres años cuando desembarcamos en el puerto de Buenos Aires.

Mi infancia transcurrió en una humilde familia de inmigrantes en la localidad bonaerense de Temperley, con un padre colchonero y una madre que sumaba ingresos a la economía hogareña trabajando de modista. Si bien enfrentamos épocas muy duras, guardo hermosos recuerdos de una infancia marcada por valores de respeto, perseverancia en el trabajo y honestidad. Mis padres los predicaron con el ejemplo.



De izquierda a derecha, mi tío, mi madre, mi padre, mi abuelo materno y yo. Potenza, Italia. 1951.



Trabajando en los comienzos de SOLESA. 1969.

Cursé la primaria en la escuela N°2 Juan Bautista Alberdi. Empecé la secundaria industrial, que abandoné al poco tiempo. Lo mío no era el estudio, sino el trabajo. Amaba los fierros, armar y desarmar cosas e inventar nuevos modelos. La técnica me salía como algo natural.

A los 16 años, me anoté en un curso de mecánica para motores en Lanús. De inmediato, aprendía cómo funcionaban las máquinas. En aquella época, comenzó mi trayectoria metalúrgica. Por intermedio de un vecino, conseguí un puesto en una fábrica de Lomas de Zamora, donde hacían equipos y electrodos para soldaduras de resistencia.

Empecé en el torno revolver. Luego, fui pasando por las demás máquinas, aprendiendo los secretos del oficio metalúrgico. Tras cuatro años en aquella empresa, cuando yo tenía veinte, me independicé. Quería escribir mi propia historia en el mundo de la industria.

## **Un proyecto industrial**

En 1968, empecé a trabajar en el garaje de la casa de mis padres en Temperley con un tornito y una agujereadora. Así nació SOLESA S.R.L. Comencé haciendo tareas para la misma empresa que me empleaba anteriormente. Al poco tiempo,

Visitando exposiciones en Hannover, Alemania. 2001.

me asocié con Jorge Esain, quien había sido mi compañero en la fábrica.

Desde el comienzo, nuestro objetivo era desarrollar un producto propio. Y lo encontramos casi por casualidad. Un día, se nos averió una máquina. Para repararla, utilizamos un equipo importado de medición. *“Nosotros podemos fabricar esto”*, nos dijimos.

Así fue como empezamos a producir equipos de medición para control de calidad. Había un mercado importante, ya que ese artículo era necesario en una amplia gama de industrias, como las autopartistas, las fábricas de productos de caucho y los laboratorios. Todas aquellas donde es indispensable un control de calidad dimensional.

Y así arrancamos los dos socios, con tres sencillos productos que salíamos a vender en las ferreterías industriales. La recepción del mercado fue extraordinaria, y al poco tiempo tuvimos que incorporar dos empleados.

De a poco, empezamos a crecer. Hipotequé la casa de mis padres para comprar máquinas. Era un crédito especial para inmigrantes italianos que pagaba sólo el 6% anual. Pero al año y medio, nos golpeó el Rodrigazo. Nuestra cuota mensual se triplicó. Nos costó un enorme esfuerzo cumplir con los pagos.

## **Abrirse al mundo**

Tras el Rodrigazo, me dije que para prosperar con el proyecto industrial no alcanzaba con el mercado interno. Teníamos que vender al mundo. Cargué mi Renault 12 con 300 kg de piezas y viajé a una exposición de máquinas herramientas en Brasil. Mis productos gustaron y vendí todo. Así conseguí mi primer distribuidor brasileño.





El frente de la fábrica  
de SOLESA. 2014.

El garage ya nos quedaba chico y fuimos ampliando el taller. Compramos la casa lindera, donde construimos la fábrica en la que trabajamos actualmente. Cuando la inauguramos, en 1986, pasamos de ser SOLESA S.R.L. a SOLESA S.A. Ya éramos una firma de unos 15 empleados. Dos años después, empezamos a vender en Estados Unidos.

Yo me lo pasaba viajando por el mundo, asistiendo a exposiciones para enterarme de los avances tecnológicos de nuestra industria y para establecer contactos para el desarrollo de nuevos mercados. En aquellos tiempos, la información no circulaba tan rápidamente. Para estar en el circuito, era imprescindible viajar.

## La crisis

La nuestra no fue una historia sólo de alegrías. También pasamos tiempos muy difíciles, como la hiperinflación de Alfonsín, el Efecto Tequila y la recesión del final de la década menemista.

No éramos competitivos y corríamos el riesgo de perder los mercados externos que tanto nos había costado conquistar. Cuando uno no cumple con el cliente, es posible que ese mercado nunca se recupere. Por eso, a veces, hasta exportábamos a pérdida; la cuestión era seguir cumpliendo con nuestras obligaciones.

En el año 2000, llegamos al extremo. No podíamos ni pagar los sueldos. De los 15 empleados que habíamos llegado a tener, solo nos pudimos quedar con tres. Pero no despedimos a nadie. Los otros doce se fueron retirando a medida que encontraban otro empleo.

También mi socio decidió retirarse del proyecto. Y yo mismo debía decidir si continuar o no. Seguí adelante, y me asocié laboralmente con quien ya era mi socia en la vida: mi esposa Mirta. Pusimos nuestro patrimonio en juego para salvar la empresa.

## **Solesa S.A., hoy**

La situación mejoró después de la devaluación y la reactivación de la economía. El peso débil nos permitió ampliar nuestra participación en los mercados externos.

SOLESA adquirió un perfil diferente. Implementamos las normas ISO 9000 e incorporamos líneas de producto para el control dimensional de roscas y válvulas para la industria del petróleo y gas. Era un mercado de gran potencial de crecimiento donde no había mucha competencia. Nuestros productos empezaron a llegar allí donde operaban las empresas petroleras y nos convertimos en una marca reconocida en el rubro.

Hoy, con un plantel de 18 operarios, vendemos instrumentos de medición para control de calidad a Brasil, México, Estados Unidos, Japón, China, Alemania, Inglaterra, Italia y diferentes países asiáticos y africanos. El 80% de nuestra producción se destina a la exportación.

Nuestros productos estrella son los instrumentos de medición para la industria del petróleo. Seguimos fabricando la línea estándar porque los clientes lo piden. Pero la mayor parte de nuestro negocio pasa por el petróleo. No tenemos distribuidores. Son los mismos clientes quienes nos contactan directamente, ya que saben que nuestra marca es sinónimo de calidad.

## **Gremialismo empresario**

Además de mis actividades comerciales, he dedicado un considerable esfuerzo a intervenir en actividades gremiales.

Participo en la Cámara Argentina de Fabricantes de Herramientas, Instrumentos de Medición, Moldes y Matrices (CAFHIM) desde 1979. Fui secretario varios años y presidente en dos oportunidades.

También soy miembro del comité de presidencia de ADIMRA. A través de la cámara, he participado activamente en la creación de las Normas Técnicas Mercosur para instrumentos de Medición y Control.



De izquierda a derecha, mi hija Valeria, yo, mi hija Anabel y mi esposa Mirta, en una entrega de título en la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires. 2014.

## El legado

Me casé en el año 1973 con Mirta Iglesias, quien fue un sostén central en todos estos años. Para los dos, más que un proyecto industrial, era un proyecto familiar ya que comenzó cuando estábamos de novios. Yo soy el presidente de la empresa y me ocupo de las áreas comercial y productiva. Mi esposa es vicepresidente y se encarga del área administrativa contable.

Tenemos dos hijas, Valeria y Anabel, ambas abogadas, quienes siguieron una carrera judicial. Con nosotros colabora uno de nuestros yernos y dos personas jóvenes a las que estamos preparando para asegurar la continuidad del proyecto.

Nuestro sueño es que SOLESA encuentre en ellos a alguien capaz de imprimir un espíritu similar al que los creadores siempre le dimos, incorporando nuevas ideas y tecnologías, y que el impulso de una energía joven y renovadora nos permita dar trabajo a más generaciones.