

“PARA SER INDUSTRIAL, HAY QUE SENTIRLO Y VIVIRLO. ES TAN INGRATO, QUE ES DIFÍCIL HACERLO SI A UNO NO LO APASIONA”

Pablo Sola y Raúl Braida

Los orígenes

Pablo Sola: Esta historia empieza en mayo de 1961 cuando mi padre, Vilmo Juan Sola, se asocia con Domingo Luis Brusa para instalar un taller de reparaciones en la localidad santafesina de Franck. Se habían conocido trabajando como maquinistas de cosechadoras.

Arrancaron con unas pocas herramientas en un pequeño predio a dos cuadras de la plaza. Al poco tiempo, comenzaron a fabricar acoplados rurales. Su falta de educación formal no fue un impedimento para progresar; la habilidad que ambos tenían para los fierros fue la clave para que montaran juntos un exitoso proyecto industrial.

Un día, un cliente los animó a producir un acoplado de grandes dimensiones para el transporte de carga en la ruta. Lo construyeron. Y el boca a boca no tardó en acercar nuevos pedidos. En otra oportunidad, un cliente de Misiones les encargó un tercer eje para camiones. Con el tiempo, terminó por convertirse en el agente de ventas de Sola y Brusa para el Noreste.

Así, con poca tecnología pero infrecuente ingenio y gran capacidad de trabajo, los dos socios fueron consolidando su sueño de hacer industria.



Un acoplado fabricado por Sola y Brusa en los comienzos.



El taller de Sola y Brusa,
en los comienzos.

En 1982, Brusa se retiró de la empresa. Siguió como accionista, y mi padre quedó como único responsable de la gestión. Había una confianza absoluta entre los socios.

La segunda generación

Pablo: Nací en Franck hijo de Vilmo Juan Sola y Cira Berutti. Mi infancia transcurrió en la casa de un padre industrial de personalidad avasallante. Cursé la primaria en Franck y la secundaria en Esperanza. A los 12 años, solía recorrer a dedo los 15 km que separaban a las dos localidades.

Después, me mudé a Rosario a estudiar ingeniería mecánica. Fui medalla de oro. Completé mi formación con una Maestría en Administración en la Universidad Católica de Córdoba.

Raúl: Mi ingreso a esta historia se produce en 1989, cuando me casé con Clelia, hija de Domingo Brusa. Al poco tiempo, Sola me invitó a participar en la empresa. Si bien soy contador público y llegué con educación universitaria, fue Sola quien me formó en el aspecto empresarial.

Pablo: Mi padre era un metalúrgico, un hombre de esos de estar entre los fierros. Raúl era el complemento perfecto desde la perspectiva comercial, operativa y administrativa. En Raúl, mi padre encontró una mano derecha.

Raúl: Y así empezamos a trabajar juntos. En los '90, experimentamos un importante crecimiento. En junio de 1998, fabricamos nuestra unidad número 10.000. Pero la situación cambió con la recesión de fines de la década.

En 2001, ya éramos una empresa de unos 140 empleados. Fue tremendo. Las ventas se paralizaron y la estructura se volvió difícil de sostener. En un pueblo como el nuestro, reducir personal es muy complejo. Tenemos una responsabilidad muy especial hacia nuestros trabajadores, a quienes conocemos de toda la vida. Sus hijos van a la escuela con los nuestros.

Hicimos un gran esfuerzo para mantener a todo el personal. Pudimos sostenerlo porque la crisis nos encontró con una sólida base financiera.

Sola y Brusa, hoy

Raúl: A fines de 2001, una disposición del gobierno permitió aplicar dinero atrapado en el Corralito a la compra de bienes registrables, como nuestros remolques. Eso generó una fuerte demanda por nuestros productos que nos ayudó a salir adelante. Desde mediados de 2002, la economía se reactivó, y también nuestras ventas. En el 2003 arrancó una época muy buena.

En nuestra planta de 15.000 m² en Franck, fabricamos remolques para transporte de granos, animales, paquetería y alimentos, que vendemos a través de una red de concesionarias en todo el país. Nuestros clientes son principalmente transportistas y agropecuarios.

Pablo: En época de alta actividad, estamos preparados para fabricar unas 90 unidades mensuales. Actualmente, las ventas bajaron un poco, por la situación económica. Pero las perspectivas son excelentes. Mientras la Argentina crezca, habrá que transportar productos. Y el país no tiene bien desarrolladas sus redes de transporte ferroviario y fluvial, que son las que compiten con nosotros.

Además de nuestra actividad como fabricantes, tenemos participación en el gremialismo empresario dentro de nuestro sector. Soy Presidente de la Cámara Argentina de Fabricantes de Acoplados y Semirremolques (CAFAS). Estas actividades son importantes, aunque es más difícil participar cuando uno está en el interior.

El futuro

Pablo: Actualmente, la segunda generación está completamente a cargo de la fábrica. La transición se realizó de manera brusca, en plena crisis. En 2001, mi padre sufrió un ACV que lo obligó a retirarse. Tuve que hacerme cargo sin la suficiente preparación. Recién hacía tres años que había entrado en la empresa.

Raúl: No es fácil hacer industria en la Argentina. Y mucho menos en un pueblo del interior. Conocemos a los empleados y a sus familias. En el pueblo, todo se sabe.

Pablo: Mi padre es una persona muy noble, que siempre mantuvo un comportamiento ejemplar, con transparencia y honestidad. Postergaba su interés personal por el interés de la sociedad. Siempre tuvo a la gente como prioridad.

Nosotros tratamos de seguir con su ejemplo. No es fácil. Para ser industrial, hay que sentirlo y vivirlo. Es tan ingrato, que es difícil hacerlo si a uno no lo apasiona. La gente cree que ganamos fortunas. La realidad es que, muchas veces, tenemos que hacer esfuerzos para cumplir con los sueldos.

De nuestros mayores heredamos una empresa y la pasión por hacer, pero también una ética. Y eso hace que nuestros operarios, clientes y proveedores nos distinguan con su confianza.