

PEDRO SOLIS, DIRECTOR GENERAL DE SOLIS INDUSTRIAS DEL CAUCHO

“Más de 3.000 clientes de todos los sectores industriales avalan nuestra continuidad en el mercado”

David Muñoz

¡De Gijón a buena parte del mundo! Solis Industrias del Caucho atesora ya más de 40 años de experiencia en el diseño y desarrollo de productos industriales de caucho y poliuretano, fabricando una amplia gama de productos y componentes para todo tipo de maquinaria, especialmente para extendedoras de asfalto y fresadoras. Entrevistamos a su fundador y director general, Pedro Solis, para hacer un recorrido por el pasado, presente y futuro de este auténtico referente en nuestro sector.

Para los que no conocen sus orígenes... ¿cómo surgió la empresa? ¿Cuál fue su primera actividad? ¿Qué recuerda de aquellos primeros años?

Solis nace como un taller de reparación y venta de neumáticos, dando servicio a particulares y empresas locales.

En aquellos momentos, hace ya más de 40 años, disponíamos de los medios y materiales que nos permitían sentar las bases de lo que, con el paso del tiempo, se fue transformando en un taller de fabricación de piezas industriales de caucho, sustituyendo las prensas iniciales de vapor, con un solo plato y apriete manual mediante husillos, por las actuales prensas de vulcanización por compresión, totalmente automatizadas.

Aquella ilusión de los inicios permanece hoy en día con más fuerza si cabe, y con el respaldo que te proporciona la experiencia adquirida.

¿No se acordará, por casualidad, de cuál fue su primer cliente? ¿Cómo fue esa operación?

Sí, como empresa fue la antigua Ensidesa, hoy en día Arcelor, la cual nos enviaba neumáticos para su reparación. El montaje y desmontaje de las llantas se hacía con desmontables manualmente.

Nacieron en Gijón, ¿verdad? ¿Mantienen las mismas instalaciones de aquellos inicios?

Sí, en nuestra ciudad, Gijón, de la que hacemos bandera allá por donde exponemos nuestra marca. Hoy en día, disponemos de 1.500 metros cuadrados para fabricación y almacén de materias primas y productos terminados, así como 300 metros cuadrados de oficinas.

¿Qué momentos de la historia de Solis destacaría como hitos en su desarrollo (cambio de instalaciones, incorporación de personal, inicio de exportación, etc.)?

Una de las decisiones más importantes fue abandonar el



sector del neumático, el cual nos proporcionaba estabilidad, para iniciar la fabricación de otros productos tales como ruedas macizas, bandas transportadoras, rodajes de caucho y poliuretano: zapatas y orugas, silentblocks para todo tipo de maquinaria, componentes para extendedoras y fresadoras de asfalto, orugas de goma, etc.

Como anécdota, ya que no había internet, recuerdo pasar horas en la oficina de Telefónica, rebuscando posibles clientes en las Páginas Amarillas ya desaparecidas, tomar nota de dirección y teléfono e ir a visitarles uno a uno con una simple tarjeta de visita.

Más importante aún si cabe, es la creación en 1994 de una nueva sociedad con sede en Madrid, Caunor S.L. con mi socio y amigo Pablo Pérez. 30 años después, Caunor, principalmente dedicada a la distribución, reparación y montaje de bandas transportadoras en cualquier punto, continúa en primera línea nacional gracias al excelente equipo humano que la compone. En cuanto a la exportación, actualmente supone un 26% de la facturación de nuestro grupo de empresas. Nuestra presencia continuada en muchas ediciones de Bauma Múnich, Intermat París, Smopyc y otras de menor envergadura ha hecho que el mercado internacional reconozca la fiabilidad de nuestros productos.

Imagino que en estos más de 40 años han incorporado a su cartera de clientes un gran número de referencias. ¿Qué destacaría de todos ellos? ¿Cuál es su denominador común?

Más de 3.000 clientes de todos los sectores industriales avalan nuestra continuidad en el mercado. Desde pequeños autónomos hasta grandes compañías constructoras, químicas, ferroviarias, alimentación... reconocen nuestros esfuerzos en cubrir sus necesidades y un servicio de atención post venta que incrementa el valor, que no el precio, de nuestros productos y servicios.

¿Cuáles señalaría como los valores diferenciales de Solis respecto a otros operadores que hay en el mercado? ¿Por qué factores les gusta distinguirse?

La homogeneidad y calidad están presentes de continuo en nuestro proceso productivo. La homologación de nuestros proveedores y el estricto control de las materias primas que utilizamos asegura que todos los productos están garantizados conforme a nuestras normas de calidad.

A diferencia de otras firmas que son distribuidoras/importadoras, Solis también diseña y fabrica. ¿Con qué medios cuentan para desarrollar sus propias referencias?

Contamos con oficina técnica para el diseño de moldes para piezas de caucho, y programación para la mecaniza-



Tejas de poliuretano.

ción con centros de mecanizado, fresadoras, tornos, con control numérico, de todos los componentes de maquinaria de asfalto, así como el mecanizado de nuestros propios moldes.

Ocho prensas hidráulicas de compresión con platos de 1.400 x 1.400, además de líneas de vulcanización en continuo sin límite de medida en longitud. Toda la unión caucho-metal está garantizada con las dos máquinas automáticas de chorreo con granalla de acero. Además, disponemos de varios equipos de prensas móviles para montajes de bandas transportadoras in situ.



Banda Taco 32.



Repuestos para extendedoras de asfalto.

¿Todo su catálogo es de fabricación propia o también distribuyen productos de otros fabricantes?

La mayoría de nuestros productos son propios, si bien algunos componentes sí los comercializamos debido a que son ajenos a nuestros procesos. En todo caso, como ya comenté, son de proveedores homologados y con la garantía de años de colaboración.

¿Podría resumirnos qué productos y servicios pueden ofrecer ya desde Solis a los clientes?

Además del suministro y servicio de montaje en obra de bandas transportadoras, nuestros principales productos son: ruedas macizas, silentblocks, rodajes completos, zapatas en caucho y poliuretano, perfiles, planchas y pavimentos, orugas de goma, cepillos para limpieza viaria, y todos los componentes para extendedoras de asfalto y fresadoras.

¿Cuál es la última novedad en su gama?

Hemos trabajado en el conocimiento de las fresadoras de asfalto, pudiendo en la actualidad ofrecer a nuestros clientes la práctica totalidad de sus componentes, especialmente los elementos de desgaste: picas, rodajes, cintas, rodillos, rascadores...

Como adelantaba antes, desde hace bastantes años, Solis está trabajando la vía de internacionalización tomando decisiones importantes como, por ejemplo, exponer en las ferias Bauma o Intermat. ¿Qué supone actualmente para Uds. el mercado internacional?

Sin duda, nuestra presencia como expositor en feria internacionales ha supuesto un incremento muy considerable



Silentblocks.

en nuestra cartera de pedidos, así como la fidelización de los clientes extranjeros. Hoy en día exportamos a 20 países de Europa, África y América.

De cara al futuro más inmediato, ¿qué próximas iniciativas quieren implementar para seguir fomentando el crecimiento de la compañía?

Tenemos avanzado un proyecto de construcción de una nueva fábrica de 3.000 metros cuadrados, ya que las actuales instalaciones se nos quedan algo justas. Desde el punto de vista de expansión, trabajamos en la creación de alianzas comerciales con nuestros distribuidores de otros países, mediante la constitución de 'joint ventures'.

¿Considera que el mercado les acompañará? ¿Cree que los próximos meses serán positivos para nuestro sector?

Confiamos en mantener la fidelización de nuestros clientes, trabajamos con ahínco en que la relación calidad-precio continúe siendo atractiva para todos ellos. En cuanto al sector, hemos vivido los últimos años de forma cíclica con constantes altibajos, si bien creo que la evolución está siendo positiva y mantendremos una línea moderadamente ascendente. ■



Cepillos.