

“Tenemos el rigor de una empresa grande y la flexibilidad de una pequeña”

David Diez Gerente de Sonatex 2000

Sonatex 2000, S.L. es una pyme vasca con más de 40 años de trayectoria, especializada en laminación textil a la llama.

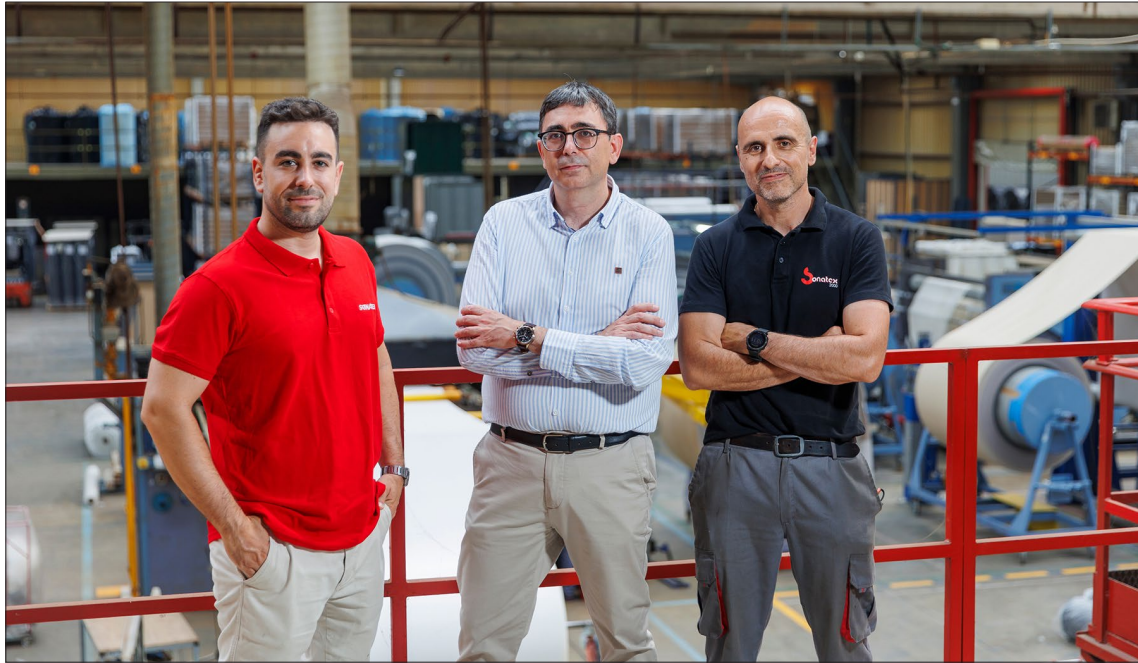
Empresa singular dentro del tejido industrial vasco, dedicada a unir distintos materiales textiles —tejidos naturales y sintéticos, PVC imitación piel, espumas de poliuretano, films plásticos o barreras ignífugas— para crear soluciones multicapa de alto valor técnico. Hablamos con su gerente, David Díez.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa y cuál es su foto actual?

Los orígenes se remontan a 1985, cuando empezábamos en la laminación a la llama de materiales para el sector del calzado. Aquella primera etapa nos dejó una lección que aún nos marca: ningún sector es para siempre. Cuando el calzado se deslocalizó en masa a Asia, sobrevivimos porque ya laminábamos también para tapicería, para usos industriales y para automoción. Durante años trabajamos asociados a grupos industriales de primer nivel, franceses y norteamericanos —entre ellos un referente mundial de las espumas técnicas—, que nos inculcaron una disciplina poco común en una empresa pequeña. Hace más de veinte años compramos su participación y nos independizamos: hoy Sonatex 2000 es una sociedad de capital 100% español, consolidada, con planta en Laguardia (Álava) y un equipo de unas 35 personas.

¿Cómo han conseguido posicionarse como un referente en la laminación textil técnica?

Por dos caminos que se cruzaron. La automoción, desde los años ochenta, nos obligó a trabajar con trazabilidad total y un nivel de calidad muy elevado. Y aquellos socios internacionales nos transmitieron una mentalidad casi de banca: control financiero y de tesorería prácticamente al día, no cierres semestrales. Mucha disciplina, pero siempre práctica.



Josecho Goñi, director de Desarrollo de Mercado; David Díez, gerente, y Carlos Rastrero, responsable de Producción, en las instalaciones de Sonatex 2000.



Laminadora textil de Sonatex 2000.

La combinación nos dejó en un sitio raro y muy valioso: tenemos el rigor, la trazabilidad y el control de una empresa grande, con la flexibilidad y la respuesta a medida de una pequeña. Una empresa grande tiene que protocolizarlo y departamentalizarlo todo; nosotros resolvemos un proyecto de laminación textil sin pasar por cinco departamentos.

¿Qué peso tienen hoy sectores como la automoción, la medicina o las energías renovables en su negocio?

La automoción es nuestro principal sector. El laminado textil y el foamizado de interiores para coches de varias marcas europeas, y el diseño de tejidos de tapicería para estos mismos clientes. La medicina, siendo honestos, es aún marginal; hemos hecho alguna incursión puntual en ortopedia, poco más.

Donde sí vemos recorrido es en proyectos industriales. En renovables hemos hecho recubrimientos textiles de aerogeneradores, y fabricamos geotextiles complejos. Es nuestra especialidad de fondo: combinar materiales distintos en una sola capa para lograr propiedades concretas, como aislamiento térmico, barrera de fuego, aislamiento acústico o estanqueidad.

¿Qué ventajas competitivas aporta la especialización en textiles técnicos frente a otros segmentos industriales?

Fundamentalmente, que se trata de un negocio donde se demanda alta calidad y servicio, no de precio. Eso protege los márgenes y aparta a quien solo compite por ser barato. Además, ocupamos una posición poco común. En este oficio suele haber dos extremos: grandes industrias —de automoción, por ejemplo— que

Más de 40 años de historia y un crecimiento sostenido en facturación y márgenes respaldan la posición de Sonatex 2000 como referente del sector

integran el laminado en su propio proceso y solo trabajan para sí mismas, y talleres muy pequeños que hacen laminado de telas suelto para industrias auxiliares. Nosotros estamos en el punto intermedio que casi nadie ocupa: somos la empresa independiente más grande de nuestro tipo de aplicación textil que da servicio a terceros.

La automoción exige los máximos estándares de calidad. ¿Qué ha supuesto para la compañía obtener certificaciones como la ISO 9001 y la IATF 16949?

Sobre todo, un cambio de filosofía. La ISO 9001 y la IATF 16949 enfocada a proveedores automotrices, no es un diploma para la pared: te audita de verdad y te obliga a replantear cómo trabajas en todo. Fue una decisión difícil y un esfuerzo de varios años de todo el equipo, y somos

conservadores por naturaleza. Pero salió bien. Lo más valioso ha sido trasladar esa exigencia en términos de control, trazabilidad y calidad a otros mercados donde no es tan habitual. El cliente de automoción nos pone el listón; el resto se beneficia aunque no lo pida.

¿Qué papel juega la innovación en la estrategia de crecimiento de Sonatex?

Es pura supervivencia. En nuestro sector, si te paras cuatro o cinco años, te quedas obsoleto. Por eso reinvertimos cada año una parte muy importante de los beneficios (prácticamente la mitad) en mejorar procesos y maquinaria, de forma constante y no a golpes. Es una innovación orgánica, más a pie de máquina que de laboratorio: muchas veces nace de la urgencia de un cliente que necesita unir un foam técnico a un tejido que nunca se había laminado así. Lo resolvemos, y eso pasa a ser saber de la casa.

¿Cuáles son las claves que diferencian a Sonatex 2000 y cuáles son sus prioridades para los próximos años?

Tenemos tres claves. La primera, el servicio: la vocación al cliente está por encima de todo. Cuando el mercado entrega en semanas, nosotros entregamos en días; cuando otros tardan días en presupuestar o en responder un correo, nosotros lo hacemos en horas. Sabemos que no somos imprescindibles porque el mundo es enorme y competitivo, pero la calidad y la rapidez sí están en nuestra mano, y ahí no cedemos.

La segunda, las personas. Tenemos un nivel de exigencia alto y el reto es transmitirlo de forma humana, para que la gente esté a gusto. Buscamos a los mejores profesionales, los cuidamos y apostamos por la polivalencia, con una idea clara: que nadie sea imprescindible, empezando por nosotros mismos. Una empresa sana no puede depender de una sola persona.

La tercera clave es no perder lo que nos ha traído hasta aquí: flexibilidad, una mentalidad financiera conservadora y seguir invirtiendo. Queremos que dentro de cinco años Sonatex sea aún más referente.