

Historia de la compañía

1. **El inicio de un gran proyecto familiar.**
2. **La década de los 70 y los cambios en la Distribución.**
3. **Factores claves en la expansión del negocio familiar.**
 - a. **Expansión internacional**
 - b. **Crecimiento y ampliación a nuevas denominaciones de Origen**

1. El inicio de un gran proyecto familiar

La compañía familiar cuenta con **70 años de historia**. Una historia fundamentada en la cultura del esfuerzo y la superación, cuyos inicios se remontan a **la década de los años 50**, cuando su fundador, Félix Solís Fernández junto a su mujer Leonor Yáñez, se trasladan desde la localidad de Villanueva de los Infantes a Valdepeñas y compran una bodega local ya en funcionamiento. Los progenitores, “semilla” de lo que se convertirá más tarde en un gran negocio familiar, perciben en los vinos de la zona un gran potencial de desarrollo de negocio.

Años más tarde, **en torno a 1962**, Solís adquirió un despacho de vino en la calle Quevedo de Madrid convirtiendo ese negocio en una embotelladora e iniciando la comercialización de los vinos de Valdepeñas en la capital. El vino llegaba desde Valdepeñas en grandes barricas denominadas “bocoyes”, y se embotellaban manualmente en los sótanos del local. Sus cuatro hijos, con el primogénito Félix a la cabeza, se aventuraron a iniciar la comercialización en emblemáticos puntos de restauración de Madrid y también con un servicio “puerta a puerta” para potenciar la venta a domicilio. En pocos años se convirtieron en los principales proveedores de tabernas y mesones madrileños. Todo ello les permitió crear una importante red de distribución, creando contactos comerciales que poco después le abrirían el camino al éxito.

Tras la constitución de la **Denominación de Origen de Valdepeñas (1968)** y habiendo empezado a tener un relevante volumen de negocio en Madrid y a nivel nacional, Félix Solís decide en **1972 trasladar la embotelladora** a la que hoy en día es la sede social en Valdepeñas.

2. La década de los 70 y los cambios en la Distribución.

Una vez iniciada esta nueva etapa y en el curso de la **década de 1970** el proyecto empieza a adquirir unos volúmenes cruciales impulsados sobre todo por **la llegada a**

España de las Grandes Superficies. Este nuevo negocio, emergente en toda Europa y liderado sobre todo por cadenas de alimentación internacionales, especialmente francesas, va sustituyendo a las pequeñas tiendas de alimentación y colmados e inicia la apertura de grandes supermercados e hipermercados en toda la geografía española. El cambio en el modelo de distribución exigía proveedores de mayor capacidad y sobre todo del aval de calidad amparada por grandes marcas.

Para responder a la creciente demanda, la compañía aumenta su capacidad de producción y **amplia gradualmente las instalaciones.** Con el paso del tiempo la Bodega de Valdepeñas se convierte en una de las mejores y más modernas plantas de elaboración y embotellado de España, pues las líneas de producción ya permitían envasar formatos de mayor o menor capacidad e incorporar distintos materiales en función de la demanda de sus clientes.

3. Factores claves en la expansión del negocio familiar.

a. Expansión internacional

Al crecimiento del negocio en España se fueron sumando otras oportunidades en el mercado internacional. Inicialmente y desde los orígenes se fue atendiendo la demanda de zonas geográficas influidas por la emigración española, principalmente países centroeuropeos como Alemania, y zonas de residentes españoles en la zona Sub-sahariana: Ceuta y Melilla. Los buenos resultados que empezaban a aportar estos destinos junto a la creciente capacidad productiva permitieron crear una amplia red de distribución internacional.

La estrategia de expansión se inició a través de importadores y distribuidores locales, pero posteriormente se vio la oportunidad, gracias a la capacidad de negociación con las grandes superficies internacionales, de generar una **red de distribución propia a través de filiales.** La cronología de aperturas de esas nuevas unidades de negocio son testimonio de la fuerte expansión internacional:

- 1998, China (Shanghái Félix Solís Winery Co. y Pagos del Rey Shanghái);
- 1999, República Checa (Félix Solís CZ);
- 2004, Francia (Félix Solís France SARL); Alemania (Félix Solís GmbH);
- 2008, Estados Unidos (Félix Solís USA Co. Ltd);
- 2013, Reino Unido (Félix Solís Avantis UK);
- 2017, Rusia (Félix Solís Avantis RUS, LLC),
- 2019 México (Félix Solís Avantis México S de RL de CV) y República Dominicana (Félix Solís Avantis Caribe SRL).

Especial mención al primer hito de esa expansión que fue la inauguración en **1998 de la planta de embotellado en Shanghái**. Este acontecimiento supuso un gran salto y de los más importantes de la compañía en el mercado exterior, pero también fue muy relevante para la exportación española, ya que Félix Solís se convirtió en la primera compañía española con presencia productiva en China, un mercado todavía poco explorado entonces. Shanghái Félix Solís Winery CO., LTD ubicada en el Distrito de Jianding, fue constituida con una inversión inicial de 800 millones de las antiguas pesetas.

b. Crecimiento y ampliación a nuevas Denominaciones de Origen

Con la entrada del nuevo siglo y ya sentadas las bases de la compañía tanto desde el punto de vista de producción como de comercialización, se identifica un continuo crecimiento de la demanda de nuevos estilos de vinos tanto por su origen como por su variedad. Los clientes y consumidores finales quieren conocer nuevos varietales, zonas vitivinícolas incluso modos de elaboración. Esta tendencia se convierte en fuente de inspiración para iniciar una “**estrategia de crecimiento**” que da inicio a un gran proyecto: “**PAGOS DEL REY**”. Una nueva insignia que va a amparar el crecimiento gradual en nuevas Denominaciones de Origen y va a atender esa creciente demanda de vinos de calidad y diversidad.

La estrategia de crecimiento se materializa en una expansión natural en áreas geográficas claves del paisaje vitivinícola español. Los nuevos proyectos se suceden adquiriendo Bodegas existentes ya avaladas por su reconocimiento, además de otras de nueva construcción. Este es el ejemplo del primer paso de esa expansión:

Pagos del Rey Ribera del Duero. Dados los fuertes vínculos familiares en esa zona la compañía decide construir la primera bodega Pagos del Rey en la localidad burgalesa de Olmedillo de Roa, en pleno corazón de la Denominación de Origen Ribera del Duero.

Ese mismo año, también se decide invertir en **La Mancha**, adquiriendo una bodega en la localidad de **La Puebla de Almoradiel**, provincia de Toledo. Se ve un claro potencial de los vinos de la región y sobre todo una capacidad de elaboración de vinos a partir de la combinación de varietales nacionales e internacionales.

Continuando con la expansión, llega la segunda bodega del proyecto: **Pagos del Rey Rueda**, inaugurada en el año 2005. Desde esta Bodega se atiende la creciente demanda de vinos blancos y en especial los elaborados a partir de la uva verdejo.

No podía faltar la bodega inaugurada en 2006, en representación de la emblemática **Denominación de Origen Rioja**. Para ello se elige la zona La Rioja Alta, en las inmediaciones del río Ebro, en el término municipal de Fuenmayor.

Finalmente, y como colofón al proyecto, **Pagos del Rey llega a Toro**. Aunque la bodega se inauguró en 2008, sus orígenes se remontan a la propia historia de Viña Bajoz, la antigua bodega fundada en 1962. Originariamente, la bodega se llamaba “Nuestra Señora de las Viñas”, y posteriormente pasó a llamarse Viña Bajoz, en homenaje al río que pasa por Morales de Toro.

Junto a la Bodega se decide impulsar un proyecto que pretende convertirse en reclamo enoturístico para Castilla y León y en instrumento de difusión de la cultura del vino: **“Pagos del Rey Museo del Vino”**.

Esta evolución de crecimiento natural no se limita únicamente a España, ya que en 2021 se comienza a desarrollar un nuevo proyecto en **Sudamérica, en Chile**. Se trata de una bodega propia y punta de lanza de futuros proyectos internacionales. La bodega se denomina “Viña Casa Solís” y en ella se elaboran vinos chilenos amparados bajo sus respectivas denominaciones.

Adicionalmente, en los años 2020-2021, Félix Solís inicia la comercialización de vinos procedentes de Sudáfrica y Nueva Zelanda; importantes países que producen vinos denominados como “vinos del Nuevo Mundo” y con fuerte demanda internacional.

Actualmente, dentro de su plan de inversión e innovación, la compañía se encuentra inmersa en la construcción de una bodega de envejecimiento, la mayor del mundo, con capacidad para 130.000 barricas. Totalmente automatizada y con una inversión 80 M de € permitirá colocar hasta 1.000 barricas al día en sus 18 plantas.