

FORO PYMES Y EMPRESA FAMILIAR EN EL DESARROLLO LOCAL

Eustaquio Andrés. PRESIDENTE DEL GRUPO ANDRÉS NEUMÁTICOS

“La empresa que no cambia continuamente está abocada al fracaso”

El Grupo Neumáticos Andrés, una de las 50 empresas medianas más exitosas de España, contribuye en gran medida al desarrollo de la economía local gracias a su volumen de ventas y a la creación de empleo

G.M. | SALAMANCA

LEVA cerca de 40 años en el sector y no dejan de innovar. Por eso el Grupo Neumáticos Andrés, uno de los patrocinadores del Foro Pymes y Empresa Familiar en el Desarrollo Local de GACETA, es una de las empresas que más influyen en la economía local. Su volumen de ventas en torno a los 2 millones de neumáticos, es la prueba del éxito.

—¿Cómo se consigue ser una de las 50 empresas medianas más exitosas de España?

—Lo primero que hay que decir es que es por decisión de un jurado independiente del Círculo de Empresarios de España y del BBVA. En segundo lugar, hay que conseguir pertenecer a la escala de medianas empresas, que es un nicho muy complicado ya que tan solo pertenecemos el 0,6% de las empresas españolas (unas 20.000) y que es objetivamente el escalón menos recordado y apoyado por los gobiernos frente a las ayudas. Por último hay que destacar que estos éxitos se consiguen gracias todos y cada uno de los empleados, que cada día dan el máximo de sí en sus puestos para satisfacer a nuestros clientes y seguir siendo exitosos.

—Eso significa que el camino de la empresa seguirá por el mismo rumbo o hay cambios al frente?

—La empresa que no cambia continuamente está abocada al fracaso y al empequeñecimiento. Nuestra empresa desarrolla su negocio en un sector muy dinámico y cambiante, como el del automóvil y la movilidad. Estamos ya observando cambios importantes en la forma y en la propiedad del vehículo que van a afectar al futuro de nuestros clientes, a los talleres y, por ende, a nosotros. Trabajamos con especialistas e intelectuales para acompañar los cambios.

—En los tiempos que corren, ¿cuáles son las claves del éxito?

—Desde que comenzó la crisis en 2007 la palabra clave ha sido la gestión del día a día y la profesionalización. Hemos conseguido convertirnos en el referente de la distribución de neumáticos de España, lo cual es muy difícil y solo se consigue intentando ser casi perfecto en casi todas las áreas. Hemos sabido profesionalizar la empresa, que aunque sigue siendo familiar, incorporamos ya hace casi 11 años un Director general proveniente de la más grande multinacional del neumático que fue



Una imagen del empresario Eustaquio Andrés, presidente del Grupo Andrés Neumáticos. | L.G.

“Nuestra empresa desarrolla su negocio en un sector muy dinámico y cambiante, como el del automóvil y la movilidad. Estamos ya observando cambios”

“Podemos decir que se está creando empleo. Hemos pasado en los últimos tres años de unos 70 empleados en Salamanca a casi los 120 actuales”

completándose con un staff de directores, además de mantener en la estructura a mis dos hijos en las dos direcciones más importantes como son la Comercial y la Logística. Con él hemos dado a la empresa aquellas cosas que las multinacionales saben hacer muy bien pero sin perder aquellos elementos que desarrollan a la perfección las pequeñas y medianas empresas familiares.

—¿La situación de Cataluña os ha afectado?

—Tenemos un almacén en Barcelona desde hace más de un año pero no hemos sufrido hasta el momento ningún efecto negativo en la disminución de las ventas. Todo lo contrario, llevamos un incremento de casi dos dígitos en lo que va de año.

—¿Nota que se esté creando empleo?

—Creemos que es evidente aunque hay algunos nichos que todavía siguen sufriendo la vuelta al mercado laboral, como los mayores de 55 años o los parados de larga duración. Sin embargo sí observamos una mayor incorporación de los jóvenes al mercado laboral,

lo que es muy importante.

—¿En vuestro caso ha aumentado la plantilla?

—Si sirve de referencia nuestra empresa, podemos decir que efectivamente se está creando empleo pues hemos pasado en los últimos tres años de unos 70 empleados en Salamanca a casi los 120 actuales. Y todo ello solo en Neumáticos Andrés pues también hemos crecido de forma importante en otras empresas del grupo como Undanet y Euro Montyres, superando los 150 trabajadores en el grupo.

—Supongo que tan importante es el producto como premiar a las personas que dedican su día a día a él. ¿En qué consistió la promoción ‘venta privada’ de septiembre?

—Somos una empresa absolutamente innovadora en el sector y ese es un ejemplo de las muchas cosas con las que acompañamos al producto para fidelizar a nuestros clientes y ayudarles a vender. La venta privada es un evento especial y exclusivo para clientes que a lo largo del mes concentran sus esfuerzos en nuestra empresa, consiguiendo entrar en un “carnaval”

de oportunidades, descuentos, regalos y sorteos por la compra de nuestros neumáticos. Es un premio a la fidelidad y un tratamiento especial por ello.

—Vimos días atrás al Grupo Andrés tendiendo una mano al cáncer infantil. ¿Qué otros compromisos tiene la empresa con la sociedad?

—La empresa es muy consciente de nuestra responsabilidad social como apoyar la investigación del cáncer infantil o reaccionar ante eventos catastróficos como los recientes incendios de Portugal. Además, entre otras muchas causas, participamos con la asociación contra el cáncer —en causas como la marcha solidaria que se celebra hoy— con la asociación de enfermos renales, Cruz Roja o el Banco de Alimentos. También colaboramos con la Universidad de Salamanca con varios másteres. En otro ámbito, estamos muy concienciados con el medio ambiente y asociados a dos Sistemas Integrales de Gestión de Neumáticos Usados, aportando casi el 3% de nuestra facturación para que el neumático sea reciclado y no un residuo contaminante.