

LAS CARAS DEL ÉXITO / Grupo Andrés

Negocio 'redondo' que viaja sobre ruedas

► De vender a los 14 años suministros en una tienda, Eustaquio Andrés ha pasado a vender al año dos millones de neumáticos. Grupo Andrés es la mayor distribuidora de la península ibérica. De sus tres almacenes parten 15.000 neumáticos al día hacia el mundo.



Eustaquio Andrés posa con sus hijos Javier e Iván, y al lado de Eduardo Salazar. G. A.

MAR PELÁEZ SALAMANCA
Huele a caucho, y mucho. Ese es el olor penetrante y característico que desprenden los kilómetros de neumáticos apilados minuciosamente en el gigante almacén de la mayor distribuidora de cubiertas para motos, coches, 4x4, furgonetas, camiones industriales... de toda la península ibérica. Entramos en Grupo Andrés, un negocio 'redondo' que lleva desde 1980 viajando sobre ruedas de Salamanca al mundo.

El conductor de la empresa es Eustaquio Andrés. Este salmantino contactó con el sector automovilístico a los 14 años, cuando entró a trabajar en una tienda de recambios en plena ciudad. Esa experiencia previa le hizo ver que el sector tenía un «vacío», y lo aprovechó para crear una empresa «sin competencia» en el país. Se adelantó a lo que existía.

«En aquellos momentos, los neumáticos sólo se vendían en los concesionarios, y éstos estaban más preocupados por vender coches que neumáticos», rememora Andrés, quien añade que «entonces los fabricantes vieron la necesidad de nombrar a distribuidores independientes». Y ahí estaba él, dispuesto a coger el volante y pisar el acelerador desde un pequeño local situado a las afueras de la capital salmantina –la primera de las cuatro ubicaciones que ha tenido la empresa–.

Esa visión emprendedora hizo que Eustaquio Andrés pasara de vender neumáticos a los 14 años en una tienda a distribuir al año más de dos millones de ruedas por todo el mundo. «Todo fue coser y cantar. La empresa no paraba de crecer», afirma. Su primer radio de acción se ciñó a Salamanca y provincia. «Cargaba la furgoneta con neumáticos y me iba después a recorrer los distintos pueblos para venderlos en los talleres», recuerda.

Al año siguiente, ya tenía presencia en Castilla y León, y dos años más tarde había alcanzado los límites del país, y más allá, aunque para ello tuviera que cargar sus neumáticos en los antiguos coches de línea.

La auténtica «explosión» llegó en el momento en que España entró en la Comunidad Económica Europea y se derribó el «monopolio». Las fronteras se abrieron. Ya era posible importar y exportar productos. En 1987 firmó su primera venta con Portugal, convirtiéndose en la primera empresa en penetrar en el país. A Portugal le siguió Francia, Alemania, Italia... e incluso Estados Unidos.

Hoy Grupo Andrés Neumáticos se ha consolidado como líder en el suministro de

LA FICHA DE LA EMPRESA

Historia. Eustaquio Andrés fundó Neumáticos Andrés en 1980. Se sirvió, para ello, de la experiencia adquirida desde los 14 años en una tienda de recambios en Salamanca.

Producto. Tiene en stock casi 900.000 neumáticos de 70 marcas diferentes en su sede central, Salamanca, y en las delegaciones de Madrid y de Barcelona.

Ventas. Cada día salen 15.000 neumáticos de sus almacenes. Distribuye al año más de dos millones de ruedas por el mundo.

Plantilla. Cuenta con una plantilla fija de 200 trabajadores más todos los trabajadores autónomos que hacen las distintas rutas de distribución.

neumáticos en toda la península. Lo ha logrado gracias al stock de 500.000 cubiertas de más de 70 marcas que almacena el Centro de Transportes de Salamanca en sus más de 45.000 metros cuadrados.

Hasta hace tres años, de allí partía toda la mercancía para ser distribuida entre los más de 20.000 clientes profesionales –nunca particulares– que tiene en cartera. Sin embargo, el auge en los pedidos y la inmediatez que ahora requiere el mercado le llevó a abrir otros dos almacenes físicos: uno en Madrid, que dispone de 300.000 neumáticos, y otro en Barcelona, con un stock de 80.000.

«Los clientes mandan», pero Andrés tiene claro que Salamanca es y seguirá siendo la sede principal, entre otras razones porque la provincia ocupa prácticamente el centro de la península ibérica. «Estar en Salamanca nos perjudicó al principio porque la ciudad estaba asilada, sin autovía, sin tren, sin avión. Ahora todo ha mejorado», sostiene.

Un día cualquiera, el almacén salmantino descarga entre ocho y diez camiones repletos de neumáticos. Son colocados en los distintos estantes listos para ser distribuidos. «Ocho repartos se hacen a diario en Salamanca, cuatro en Zamora, y los mismos en Madrid; dos en Extremadura...», va contando. Hasta mil municipios diferentes. Salen cada día 15.000 neumáticos de los almacenes de Grupo Andrés, en miles de expediciones para cualquier punto de Europa.

Los pedidos, transportados por trabajadores autónomos, llegan al «día siguiente»; dos días tardan en alcanzar el norte de Francia, tres a Holanda o a Inglaterra, tal y como explica su propietario, para quien la clave del negocio es dar una «rápida res-

puesta».

Los tiempos han cambiado y la forma de vender también. «Antiguamente los talleres podían esperar dos o tres días, una semana incluso, en tener un neumático. Ahora lo requieren al instante». Para lograr esa inmediatez, Grupo Andrés se dotó en 2008 de un sistema informático muy potente, una herramienta de tienda *on line* que supone un «verdadero escaparate». Tanto, que el 90% de su facturación pasa a través de esa plataforma. «Es como si todo nuestro stock estuviera presente en el taller del cliente», apunta.

La empresa continúa siendo familiar. De hecho sus hijos Javier e Iván han tomado ya el relevo. Sin embargo, su «funcionamiento es como el de una multinacional». Y es que Eustaquio Andrés decidió desde muy pronto que el negocio debía contar con un staff directivo profesionalizado. Llegó entonces Eduardo Salazar. Es el director general de Grupo Andrés y, a tenor de las palabras pro-

140
millones

Facturación. Grupo Andrés factura al año cerca de 140 millones, con crecimientos «de dos dígitos»

nunciadas por el fundador, «el pilar» que hace rodar cada día la empresa.

Ni un 'pinchazo' ha sufrido el grupo desde que echara a andar. Ni siquiera la crisis económica logró 'reventar', ni incluso desgastar el negocio. Continúa pisando firme el asfalto e incluso con más 'adherencia' que antes. «Somos emprendedores, pero cautos, así que cuando llegó la crisis nos encontramos sin importantes deudas pendientes», explica, al tiempo que reconoce que de la crisis salió «reforzada», ya que el cierre de algunas empresas hizo que se repartieran «el pastel» entre menos actores.

Las cifras lo corroboran. Grupo Andrés cuenta con una plantilla fija de 200 personas –solo en Salamanca hay 130– a los que sumar todos esos transportistas autónomos que se encargan a diario de ponerse en ruta para colocar los neumáticos en los distintos talleres. Factura 140 millones de euros al año, y sus crecimientos anuales se escriben «en dos dígitos». España continúa siendo el eje de su negocio. El 75% de sus ventas se queda en el mercado interior, frente a un 25% que viaja al extranjero.

Su objetivo pasa ahora por consolidar lo alcanzado y por, como dice Andrés, buscar otras empresas que se puedan «relanzar». No ve límites al negocio. Su lema: «caminar hasta donde nos lleve la tecnología».