



Guillermo Blanco Martín, en primer plano, junto a otros compañeros en las instalaciones de Neumáticos Andrés

NEUMÁTICOS ANDRÉS AVANZA EN SU EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Más del 20% de las ventas que cierra anualmente Grupo Andrés se realizan fuera de España. Tras su paso por IME Business School, Guillermo Blanco Martín es el International Manager de la empresa

SALAMANCA

Redacción / Word. Guillermo Blanco Martín es el International Manager en Neumáticos Andrés (Grupo Andrés), empresa líder en la distribución de neumáticos en España, que opera ya en más de 30 países desde su sede central en Salamanca. Tras su paso por IME Business School, Guillermo Blanco Martín comenzó su andadura en esta importante com-

pañía de la industria automovilística y, actualmente, está al frente de la Gestión del Comercio Internacional. El Departamento de Internacional de Grupo Andrés ha logrado una destacada proyección internacional, aumentando progresivamente sus cifras de exportación. En la actualidad, la distribución de Neumáticos Andrés llega a más de 30 países, a toda Europa, a China, a Marruecos y a varios Latinoamericanos. Más del 20% de las ventas que cierra anualmente Grupo Andrés se realizan fuera de España, atendiendo las necesidades de talleres profesionales extranjeros que solicitan neumáticos de todas las gamas de vehículos y segmentos. **-Guillermo, ¿cuál fue el aspecto diferenciador que introdujo en el sector esta empresa?**

-La principal fortaleza que tiene nuestra compañía es su capacidad de innovación y la reconversión. Por eso ha sido posible su

exitosa transformación de un negocio tradicional en el sector de la automoción a una empresa tecnológica plenamente actualizada y en continua evolución. El punto de partida y el trampolín fundamental fue la implementación de una plataforma de negocio B2B en el año 2008, que fue una revolución en el sector de la distribución en España. Hoy día la plataforma ya ha realizado más de 6 millones de pedidos online. **-En los inicios, esto se abría paso en el mercado como una idea de negocio novedosa, que ha llevado a la empresa hacia el éxito. No obstante, es un éxito que se mantiene porque habéis sabido evolucionar con el tiempo. ¿Cómo se ha construido este proceso de cambio y hacia donde se dirige la empresa ahora?**

-Hace 50 años, nuestro fundador Eustaquio Andrés trabajaba en Salamanca en una tienda de cambios y como todo visionario

que sabe aprovechar las oportunidades del mercado y nichos de mercado, casi de la nada, sembró el germen de lo que es hoy uno de los distribuidores más importantes de neumáticos en Europa. A lo largo de los años, se han ido sucediendo grandes cambios entre los fabricantes, los distribuidores, los talleres y el usuario final.

Neumáticos Andrés ha llegado a asentar las bases y el desarrollo del sector de la distribución independiente en España. Los tiempos que se avecinan son tiempos de transformación, los cuales están asociados hacia la nueva movilidad y de una manera sostenible. Saber adaptarse a los cambios y aprovecharlos para crecer y mejorar ha sido la esencia del desarrollo de negocio en Grupo Andrés. Se acaba de producir el relevo generacional en la Dirección Ejecutiva de la compañía, con los hijos del fundador

al frente, se consolidará la diversificación de las líneas de negocio, la expansión internacional con un formato cada vez más tecnológico y escalable para seguir liderando el mercado. Hemos estrenado nueva imagen, abrimos almacenes en más puntos de España, contamos con nuevas instalaciones, una nueva sede central recién construida, en la que habrá más neumáticos, más personal, más comodidad y desde donde podremos dar aún mejor servicio a los talleres profesionales, más ágil y eficaz. La suma de todo esto da una idea de hacia dónde se dirige esta empresa.

-Es evidente que estáis en periodo de expansión en todos los sentidos. De hecho, no se puede hablar de Grupo Andrés, sin hablar de internacionalización, ¿es cierto?

-Así es, en los comienzos la distribución se desarrolló a nivel local, provincial, regional, nacional. En 1982 se envió el primer neumático a Portugal, donde ya somos líderes de distribución, y desde entonces la proyección internacional ha sido imparable. Tanto el presente como el futuro de la empresa no se entiende sin la internacionalización, de hecho, la adquisición de 30.000 m2 para la construcción de la nueva

sede central nos da una capacidad de stock al nivel de los distribuidores más importantes en Europa.

Me gustaría destacar la gran apuesta por la creación de un departamento internacional, allá por el año 2014, por parte del Staff de Dirección de la empresa. Fue un salto cualitativo y rompedor, que exigió mucho esfuerzo. Por aquel entonces, a nivel general, la internacionalización no era un paso natural, como lo puede ser hoy en día para prácticamente cualquier empresa que quiera desarrollar modelos de negocio escalables o simplemente acceder a mayor cuota de mercado.

-Y en la actualidad, Guillermo, eres International Manager en Neumáticos Andrés desde hace ya 3 años, con un total de 8 años trabajando en el Grupo. ¿Qué es lo más importante que has aprendido en este camino? ¿Cuántas personas líderes a día de hoy?

-Hace ya 8 años tuve la suerte de crear el departamento desde sus inicios y he desarrollado habilidades de gestión y dirección, que me han permitido consolidar un departamento internacional que funciona prácticamente como una pequeña empresa independiente por su complejidad en todos los ámbitos del día a día.

Durante los primeros años tuve la suerte de trabajar muy de cerca y obtener una gran formación por parte del Equipo Directivo, lo que me ha permitido impregnarme del conocimiento y de la ambición que caracteriza a esta empresa.

En cuanto al Departamento Internacional, hemos desarrollado subdepartamentos como postventa, logística, atención al cliente, comercial, pricing, análisis de crédito, ferias y comunicación. Estas áreas ya existían en la empresa para el mercado nacional, pero hemos adquirido un grado de especialización óptima para dar el mejor servicio al cliente más allá de nuestras fronteras.

Mi mayor aprendizaje ha sido el poder desarrollar todos estos subdepartamentos junto con un capital humano de 16 trabajadores que, con su gran trabajo, forman parte del éxito de departamento. Sin embargo, el aprendizaje es continuo ya que nos enfrentamos cada cierto tiempo a nuevas situaciones llenas de incertidumbre, como el Brexit, la crisis de los contenedores, fluctuaciones de cambios de divisas, incrementos del coste de las materias primas y de la energía, disminución de producción por parte de los fabricantes, pandemias, cambios en los comportamientos de los consumidores, etc., que requieren un nivel de planificación y estrategia a la altura de los acontecimientos, además de un equipo comprometido y

«Recuerdo la experiencia de manera muy intensa ya que por las mañanas acudía a la oficina en Neumáticos Andrés y, por la tarde, tenía largas jornadas lectivas en el máster»

«Gracias a mi paso por el IME adquirí una visión completa de la empresa familiar de la cual hasta esa fecha no disponía»

«No cabe duda de que para un departamento internacional como el nuestro el IME aporta un valor extra »

«Trabajar con el IME en la selección de nuevos perfiles nos genera confianza y buenos resultados»

motivado.

Por último, destaco la oportunidad de haber podido asistir a ferias internacionales y viajes de negocios por medio mundo, lo cual esperamos poco a poco ir recuperando después de la pandemia ya que es una parte fundamental de nuestro negocio.

Estar presente en las ferias internacionales del sector es muy importante para este departamento. En Neumáticos Andrés consideramos eventos muy importantes The Tyre Cologne (Alemania), TyreXpo Asia (Singapur) o Autopromotec (Italia).

-En la construcción de este equipo, sois varios los miembros que se han formado en IME Business School. Tú mismo fuiste alumno en la Escuela de Negocios de la Universidad de Salamanca en el curso 2014-2015. ¿Cómo recuerdas aquella experiencia?

-Así es, yo también fui alumno en IME Business School. Recuerdo la experiencia de manera muy intensa ya que por las mañanas acudía a la oficina en Neumáticos Andrés y, por la tarde, tenía largas jornadas lectivas en el máster, donde debía de aprovechar al máximo la formación y el tiempo con los distintos ponentes y profesores.

-En tu caso cursaste el MBA en Dirección de Empresas Familia-

res (MBA DEF), que ya ha completado 12 ediciones. ¿Dar ese paso ha marcado tu recorrido profesional?

-Por supuesto que sí, ya que adquirir una visión completa de la empresa familiar de la cual hasta esa fecha no disponía. Las empresas familiares son un motor imprescindible en la economía, porque su forma de trabajar y su estrategia de negocio se desarrollan unos valores específicos, que no solo mejoran la calidad del servicio que prestan, sino que también fortalecen la sociedad en su conjunto. La empresa familiar es un agente dinamizador económico y social indudable.

-Como sabes, actualmente el IME cuenta con otros másteres como el Global MBA, un máster 100% en inglés, orientado a formar a futuros profesionales en el ámbito del comercio internacional. ¿Cómo les prepara esto de cara a trabajar en una empresa como la vuestra?

No cabe duda de que para un departamento internacional como el nuestro, el IME aporta un valor extra ya que pone a nuestra disposición candidatos con un alto grado de especialización en comercio internacional. Además, el hecho de que se imparta completamente en inglés para nosotros es una garantía del tipo de profesionales a los que podemos recurrir para ampliar nuestros equipos de trabajo.

-Como se ve en la foto, algunos alumnos de las últimas ediciones ya forman parte de vuestro equipo. ¿Qué papel tiene el IME en vuestros procesos de selección?

-La imagen habla por sí sola y dice mucho de la relación entre Neumáticos Andrés y el IME, desde hace muchos años ya seguimos colaborando juntos. Para nosotros es una fuente de adquisición de capital humano fundamental en los últimos tiempos. Trabajar con el IME en la selección de nuevos perfiles nos genera confianza y buenos resultados.

-Tanto el IME como vosotros estáis situados en Salamanca, conocida por ser ciudad de cultura, ciudad universitaria... hoy sabemos que también hay lugar para la industria. ¿Existen oportunidades laborales en Neumáticos Andrés?

-Considero que tanto en Neumáticos Andrés como en el resto de las empresas más importantes de Salamanca hay oportunidades laborales. Sin embargo, las empresas cada vez tienen necesidades y departamentos más especializados y buscan a los candidatos que más encajan en determinados puestos. Por ello, tanto la formación continua como la especialización representan unos valores añadidos determinantes para la consecución de cualquier puesto de trabajo.

SOMOS CAMPO

El Norte de Castilla, comprometido con el campo y sus gentes

Toda la información en
www.elnortedecastilla.es/somoscampo

Apúntate a nuestra newsletter semanal



El Norte de Castilla
cerca de ti