

ENTREVISTA A MARTÍN ARANCE AGUDO (AD-1, 2001), CONSEJERO DELEGADO DE GRUPO ARANCE

Arance apuesta por la inversión en nuevas tecnologías como garantía del buen funcionamiento de la empresa

Martín Arance Agudo, AD-1 2001 y su hermano Matías, AD-1 2000, comenzaron hace ya muchos años en el sector de la cerámica y los azulejos. Estos empresarios jienenses afincados en Sevilla, son los propietarios del Grupo Arance, empresa familiar que destaca por su trayectoria en el sector del baño y cerámica desde hace más de tres décadas. Hoy en día, el grupo Arance es una empresa que cuenta con más de 300 empleados, 28 tiendas que tienen repartidas en Andalucía, Madrid y Mérida, y una facturación de 61 millones de euros.





**RAQUEL MARTÍN LÓPEZ-SOLDADO
MAMEN GÓMEZ GONZÁLEZ**

¿Cuáles fueron los inicios de ARANCE?

Mis padres eran de Bailén, un pueblo de Jaén, allí se dedicaban a la venta de vasijas de forma ambulante. Mi padre pensó que habría mucho más futuro para sus hijos en Sevilla y por eso nos trasladamos aquí.

Cuando mi padre cayó enfermo, como el mayor de cuatro hermanos tuve que hacerme cargo de la situación y ponerme a trabajar. En los comienzos, estuve trabajando en una tienda de azulejos y fue allí donde surgió la idea de montar un polvero en Camas. En realidad, la empresa surgió por una serie de circunstancias que en el fondo ninguno buscamos.

¿Cuántos miembros de la familia trabajan en la empresa?

La segunda generación está prácticamente incorporada. Somos conscientes de que hay

que delegar y dejar que nuestros hijos sean quienes finalmente asuman nuestro cargo. Además, creo que no tiene porqué desaparecer en la tercera generación, eso depende de la voluntad que se tenga de continuidad.

Como una empresa familiar que creamos mi hermano Matías y yo, hemos tratado de profesionalizarla al máximo. Tenemos la intención de que Arance siga siendo una empresa familiar, pero somos conscientes que debemos hacer las cosas bien para que nuestros hijos continúen desarrollando la empresa. Para ello, existen una serie de requisitos de formación para que la siguiente generación se incorpore a la empresa.

Además de la formación de los sucesores, ¿Qué medidas estáis tomando en este sentido?

Como te he comentado, hemos intentado sobretodo, formar en gran medida, y

en la mayoría de los casos, a través del Instituto San Telmo a los miembros de la segunda generación y también formarnos nosotros. Difícilmente puedes transmitir a tus hijos algo tan difícil como la gestión de una empresa sin haberte formado antes.

Además, siempre hemos procurado tener una persona externa en el Consejo. Consideramos que es una medida muy importante y positiva, que alguien que no es de la familia, pero que disponga de la confianza de ambos hermanos, nos de sus consejos y su punto de vista, ya que esto evita muchos conflictos internos. En una empresa familiar este aspecto es muy importante. Una persona externa le da mucha más objetividad a cualquier asunto de interés que pueda surgir.

¿Cómo han planteado el relevo en la dirección general para que no haya conflicto entre los sucesores?

En el Grupo Arance todo el mundo co-

“Repartiré mi patrimonio con mis hijos equitativamente pero no el patrimonio de la empresa”.

noce sus limitaciones. En las empresas familiares suele ocurrir que se trata de poner a todos los sucesores al mismo nivel cobrando todos por igual, pero nosotros creemos que deben ganárselo con su esfuerzo. Esto es algo que se hace siempre con muy buena fe, sin querer perjudicar a la empresa, pero la realidad es otra, no son todos iguales. Si yo tengo cuatro hijos repartiré mi patrimonio con los cuatro equitativamente pero no el patrimonio de la empresa. Hay hijos más sacrificados, con más iniciativa, ni mucho menos son iguales, cada uno cobrará en función de la labor que desempeñen, sin más. Respecto a tu pregunta sobre el próximo relevo generacional, mi hijo mayor es el que se está preparando para ser el futuro Director General y los demás sucesores lo saben y lo aceptan. Ante todo creemos en la claridad de las decisiones y acciones de la empresa. Esto siempre evita malos entendidos.

Tengo entendido que estáis apostando fuertemente por la incorporación de la tecnología ¿Qué importancia le dais a esta inversión?

Pienso que la incorporación de las nuevas tecnologías en una empresa es algo fundamental que garantiza, a la larga, el buen funcionamiento de la misma. Nosotros hemos instalado hace unos años un sistema informático de última generación. Es un ERP que, aunque en los comienzos fue dura la implantación puesto que no había acuerdo entre departamentos, hoy estamos convencidos de que el esfuerzo en recursos, tanto económicos como humanos, ha merecido la pena sin lugar a dudas.

Además, creo que estáis ampliando vuestra área de actuación a distintas provincias españolas ¿Dónde operáis en la actualidad y que previsiones tenéis en este sentido?

Actualmente tenemos 28 tiendas repartidas entre Sevilla, Málaga, Cádiz, Córdoba, Huelva, Jaén, Mérida y Madrid, y tenemos previsto abrir cuatro nuevas tiendas en el

Puerto de Santa María, La Rinconada, Chilana y Fuengirola.

En Madrid, por ejemplo, tenemos dos tiendas, una en Getafe y otra en Alcorcón, y estamos pensando en abrir alguna más, pero el precio del suelo es muy caro, por lo que no descartamos la posibilidad de ofrecer nuestra marca para franquiciarla. Si este proyecto se lleva a buen fin, trataríamos de tener presencia en todo el territorio nacional.

¿Tenéis intención de salir a otros países?

Aún no, siempre está dentro de nuestra meta salir al extranjero, tenemos esa obligación pero, aunque lo hemos pensado, aún no hemos dado el paso.

¿Qué supone para vosotros mayor negocio, la venta directa a través de vuestras tiendas o la distribución a constructoras y profesionales?

Nosotros tenemos la empresa segmentada en tres grupos. El de la gran constructora, el de profesionales, y el del público en general. Este último segmento es realmente el de mayor actividad ya que supuso el 47% de nuestras ventas en 2004. El colectivo de profesionales como decoradores, obreros a quien se contrata para que te haga un

cuarto de baño, etc. supone un 25% de las ventas. Y por último, el de las constructoras se traduce en un 27% de la facturación total.

Recientemente ha recibido el Premio Empresa del año 2003 que otorga el Club Antares. ¿Qué ha supuesto esto para usted?

Para mí ha sido una gran satisfacción. Creo que cuando se hacen las cosas bien la gente lo valora muchísimo. Cuando una tienda está obsoleta nosotros la renovamos, y eso al final es lo que se valora. El Grupo Arance es una empresa que tiene mucho más futuro que presente y eso también se premia, el afán de seguir superándonos y seguir creciendo.

Para finalizar, ¿qué le supuso su paso por San Telmo?

Me ha servido de mucho, para enriquecerme, delegar y crecer profesionalmente. Además creo que me ha ayudado a ver el tema de la sucesión con mucha más seriedad. Muchos de los miembros de la segunda generación se han formado o se van a formar en las aulas de San Telmo, es algo que creemos fundamental. 

