

ENTREVISTA A ANTONIO VALDÉS CONSENTINO, (AD-1, 2001)  
PRESIDENTE DE TINO STONE GROUP

## «Innovar no siempre tiene éxito, pero el que innova, nunca fracasa»

En 1984, Antonio Valdés Consentino constituyó Tino Stone Group S.A gracias al espíritu emprendedor que siempre ha tenido este almeriense afincado en Marbella. Actualmente, dirige un imperio de la piedra natural, posee 21 canteras alrededor del mundo, tiene en nómina a 445 trabajadores y factura 32 millones de euros al año. Hoy en día, Tino es un referente en el mercado de la piedra natural. La calidad de sus texturas y la vanguardia en el servicio imprimen un sello único e innovador a sus productos.



**MAMEN GÓMEZ**

cgomez@santelmo.org

Antonio Valdés comenzó su andadura profesional en 1980. En ese momento, pasaba sus veranos trabajando en Marbella para pagar los estudios que estaba realizando en Granada. Con un gran don para las relaciones públicas, conoció a diversos constructores que despertaron en él la iniciativa y puesta en marcha de nuevos proyectos. Este aspecto, unido a su procedencia, ya que es de Macael, pueblo almeriense donde la mayoría de sus 6.000 habitantes vive del tesoro blanco (el mármol procedente de las entrañas de la Sierra de los Filabres) le hicieron pensar que podría triunfar vendiendo mármol. De este modo, fue como, en 1984, constituyó Tino Stone Group.

En ese momento, la base de la actividad de su empresa era la extracción y comercialización de piedra natural. El primer y único producto que comercializaba era el Blanco Macael, material que vendía en almacenes o talleres de mármol, muy competitivo y con muy poco valor añadido. La base de clientes de la empresa eran constructores y promotores de la Costa del Sol a los que se suministraba directamente el producto. Además, según Antonio Valdés "el secreto del éxito en esta etapa estuvo en que vendía directamente desde la cantera al cliente final, al promotor o al constructor, saltándome varios pasos. Esto tenía como consecuencia que la responsabilidad del servicio era exclusivamente mía, que para mí es lo mejor para hacer clientes"

**Hacia un nuevo mercado**

En 1984 montó su primera fábrica, en la que, según Valdés, "tenía un solo un producto y un solo mercado: Marbella", por lo que, tras iniciar un gran despegue en 1987 ocasionado por un boom de la construcción en la Costa del Sol y una crisis del sector en 1990-1996, decide irse a Kuwait, Japón, Hong Kong y China, donde tuvo la suerte de hacer grandes proyectos. "A partir de mi salida al exterior cambié la línea de negocio, ahora tenía a un cliente totalmente diferente, con un producto también di-

ferente y con una serie de necesidades, tanto técnicas como de gestión, totalmente distintas. Pasé de ser una empresa principalmente localista, a ser un empresa exportadora de grandes proyectos internacionales".

Para Antonio Valdés una tercera fase importante en la evolución de su empresa fue cuando, en 1996, lanzó al mercado el concepto "Evolution", que englobaba una serie de productos de alta gama que, por su diseño e innovación, cambiaron la filosofía de los productos tradicionales del sector. Nació así, Tempo, la primera piedra natural con textura, que marcaría el inicio de desarrollo de nuevos productos. Estas nuevas texturas, junto con las que aparecerían poco después, fueron el resultado del gran esfuerzo que se comenzó a hacer en I+D. "Yo quería cambiar, me planteé la innovación como primicia, desarrollé nuevos productos y hallé buenos resultados. Innovar no siempre tiene éxito, pero el que innova nunca fracasa", apostilla.

**Un inédito concepto: Tiendas Tino**

Tras el éxito obtenido en el extranjero, Antonio Valdés decidió expandir su presencia por medio de tiendas. La primera tienda Tino se abrió en la ciudad alemana de Munich, en febrero de 2003. La elección del lugar no se llevó a cabo al azar, la empresa quería poner el acento en el carácter internacional del proyecto que se estaba poniendo en marcha. En España fue la tienda de Marbella la primera que se abrió, a la que siguieron Bilbao, Madrid y Mallorca, además de Viena en Europa. A éstas muy pronto les seguirán Hamburgo, Londres, Dubai y Barcelona. En los próximos cinco años, se espera contar con un total de 50 tiendas distribuidas por diferentes países de la Unión Europea y resto del mundo. Antonio Valdés añade que "nuestras tiendas están dirigidas a profesionales de la arquitectura, decoradores y a un segmento de cliente final con alto poder adquisitivo, pero para poder tener 50 tiendas necesitamos un nivel de producto muy alto, que iremos desarrollando en los próximos años".

Además, en una segunda fase, se prevé la creación de una red de tiendas Tino en régimen de franquicia, proyecto que ya cuenta con un detallado estudio de viabilidad, y que se ofrecerá como una alternativa altamente rentable para profesionales vinculados al sector que quieran desarrollar un negocio propio, con un producto exclusivo y una fórmula comercial de éxito probado.

### Nuevo Parque Tecnológico

A partir de aquí, Tino se ha marcado un ambicioso plan de crecimiento para el próximo quinquenio. La localidad granadina de Loja ha sido la sede elegida por TINO Stone Group para levantar su proyecto más ambicioso: la construcción de un Parque Industrial y Tecnológico. Según Antonio Álvarez "este proyecto está integrado por una plataforma logística, un parque de Investigación y Desarrollo y un parque empresarial que va a ocupar 470.000 metros cuadrados de superficie".

El proyecto contempla tres grandes áreas: técnica, logística y control de tiendas a nivel mundial. En la primera fase se construirá la sede central de la empresa, un edificio emblemático que albergará, además de las oficinas, una tienda Tino, un laboratorio, una sala de conferencias y una biblioteca de la piedra.

Este Parque Industrial y Tecnológico también acogerá otras empresas que podrán estar o no relacionadas con el sector de la piedra natural y será dotado de diversos servicios tales como transporte, alimentación, mantenimiento o seguridad.

El proyecto será todo un revulsivo para una localidad como Loja, ya que se espera generar hasta 300 empleos directos sólo en la primera fase del proyecto, que llegarán hasta los 700 cuando concluya éste.

### Un proyecto diferente

TINO Stone Group proyecta la construcción de un centro logístico en China, cuyo

inicio de actividad está previsto para 2006 y que estará destinado a la distribución de productos de piedra natural. Desde allí, se pretende abastecer el mercado chino y se reforzarán los canales de distribución de los productos "Tino" en Asia, Europa y América.

Por otra parte, Antonio Valdés incluirá una escuela para los hijos de sus empleados dentro de este centro de producción y tratamiento. Este antiguo alumno de San Telmo siempre se ha sentido muy comprometido con el fomento de los beneficios sociales de sus trabajadores (fue pionero en la introducción de la mujer en los centros de producción en Andalucía, con idénticas condiciones laborales que los hombres). Busca con esta iniciativa dotar a sus futuros empleados en China de una ventaja que les haga sentirse orgullosos de trabajar para su empresa, y que refuerce sus posibilidades de desarrollo y las de su familia en el futuro. Antonio Valdés añade que "la escuela potenciará la cultura española y

tendrá como objetivo fundamental incluir la enseñanza del español, para que los niños que en ella estudien sean bilingües al terminar su formación. Tenemos que devolver a la sociedad lo que ella nos da".

### Presente y futuro

En los próximos años, a los centros de producción de Soria, Macael y el ya mencionado de Loja se unirán otras dos fábricas: una en China y otra en India. Además, al centro logístico de Loja se unirán en los próximos años otras dos plataformas logísticas en Atlanta (EE.UU.) y otra en China.

Todas estas fábricas y plataformas permitirán a Tino Stone Group vender más de 5 millones de metros cuadrados de sus productos en el año 2009, con unos ingresos de 200 millones de euros, obteniendo sus materias primas en Brasil, Egipto, Italia, Turquía e Irán, además de en sus centros de producción propios en China, India y España. 

