



► ENTREVISTA // RAFAEL RODRÍGUEZ DIRECTOR GERENTE ANRO

«Somos el país de las fantasías. España cree que es rica y no es así»

Perfil. Rafael Rodríguez nació en Tomelloso en 1967 y su toda carrera profesional ha estado centrada siempre en la industria, salvo un periodo en el que dirigió un concesionario de automóviles. Acumula cerca de 24 años trabajando en ANRO; una corporación que cuenta con 200 empleados y que se constituyó en el año 1959.

M. CHAVES
RUEDA VILLAVERDE

La primera pregunta puede ser muy sencilla y, a la vez, muy compleja. ¿Por qué es ANRO una empresa líder?

ANRO es una empresa que ha ido avanzando poco a poco, que ha invertido cuando debía, que ha hecho bien los deberes año tras año, que no se ha metido donde no debía y que ha trabajado codo con codo con sus clientes. Además, ANRO ha formado a su personal y ha conseguido implicar a sus trabajadores; todo ello ha hecho que esta empresa tenga un peso específico dentro del mercado nacional.

En los tiempos que corren, que una empresa sume más de medio siglo dice mucho en favor de su forma de proceder.

Creo que tener los pies en el suelo es, a día de hoy, un valor fundamental. Para perdurar las claves son sencillas: atender bien a tus clientes, implicar a tu personal y que la empresa consiga, poco a poco, ir sacando músculo financiero. Esto es importante para no depender de los bancos y nosotros no dependemos directamente de ellos.

¿Cómo está afrontando ANRO la crisis económica?

Lo único que podemos hacer es competir en el mercado. En estos años hemos invertido para mejorar la competitividad y así poder aumentar rendimientos y bajar costes y, por otra parte, seguir tratando a los clientes como siempre y aguantar como se ha podido.

¿Puede ANRO dar la espalda a la dificultad que se presenta para poder acceder a un crédito a día de hoy?

Gracias a Dios, sí. Estos años hemos hecho bien las cosas y nos hemos fortalecido para poder aguantar situaciones como ésta.

Hablando de competitividad. ¿Pasa todo por apostar por la I+D?

Cada uno, dependiendo del sector en el que se mueva, actuará como pueda. No obstante, desarrollarse es vital y si no lo haces tienes los días contados. Una sociedad como la nuestra tiene que estar innovando siempre e investigando en nuevos formatos; de hecho, tenemos varios proyectos de I+D en proceso porque entendemos que es vital buscar alternativas.

¿Es otra vía fundamental la internacionalización?

Es vital para seguir creciendo y para seguir vivos, porque el mercado nacional está verdaderamente complicado y lo va a estar



ENTREVISTA //
las frases

«Para salir fuera solo hay que tener la mentalidad adecuada. **Nadie es más listo que nosotros**».

durante mucho tiempo. Las obras faraónicas ya terminaron en este país y las empresas deben buscar otros mercados. La pena es que los españoles hemos estado muy acomodados y hemos tenido tanto trabajo aquí que no hemos mirado más allá de nuestras fronteras. Ahora estamos en una situación en la que la salida no es tan cómoda y eso nos puede pasar factura. Aun así, hay que prepararse para ello.

¿Qué mercados ha tocado ya ANRO?

Nosotros estamos en Georgia, en Panamá (donde se está moviendo mucho el sector de las es-

tructuras metálicas), Chile y ahora queremos abrir mercado en Colombia y Perú. Además, tenemos proyectos en Hungría, Polonia y no dejamos de buscar alternativas.

Dentro de lo que es este país, Ciudad Real puede considerarse como un punto no demasiado desarrollado empresarialmente con respecto a las grandes ciudades. ¿Hace esto que triunfar sea más complicado?

Yo creo que es igual salir fuera estando en cualquier sitio, ya sea Madrid o Tomelloso. Todo consiste en tener la mentalidad de que hay que hacerlo y buscar las vías

para ello. Nadie es más listo que nosotros.

¿Qué ofrece ANRO con respecto a sus competidores?

ANRO siempre ha ofrecido un producto con un alto grado de calidad. Siempre hemos tenido maquinaria y software de última generación; de hecho, somos la primera empresa nacional que ha obtenido el mercado CE. Todo eso, el cliente lo valora, al igual que el hecho de estar en lo último y cumplir. No somos los baratos, pero el cliente sabe que entregamos siempre un producto de calidad.

Además, colaboran con los mejores.

Nosotros trabajamos como empresa de subcontrata ya que estamos muy especializados en un producto como las estructuras metálicas. Por ello, nosotros trabajamos con las grandes empresas, pues ellos se llevan las grandes obras.

¿Qué proyectos tienen entre manos?

Ahora estamos con una termosolar, ya que se está abriendo mucho el mercado de las plantas industriales, y un pabellón para el Mundial de Basket 2014 en Las Palmas. Además, un centro comercial en Badajoz y estamos trabajando con Hipercor, con el Corte Inglés y con Telefónica.

¿Cómo ve el director de ANRO el futuro?

Ve el presente. Pero en lo que se refiere al futuro, quiero ser optimista porque hay mucha gente que depende de nosotros. La cosa está complicada, pero el mercado internacional te brinda cosas que aquí nos asustan. Si hacemos bien el trabajo fuera de España, en dos o tres años ANRO puede estar todavía mejor posicionada.

¿Es el empresario optimista por naturaleza?

Optimista y a la vez conservador. Es arriesgado a veces ser muy optimista.

¿Cuál es la mayor satisfacción para el empresario?

La mayor satisfacción es levantarse por la mañana, llegar a tu empresa, ver que hay movimiento y que la gente te acompaña con ganas y con ilusión. Que la gente esté ahí detrás te empuja a llevar mejor estas situaciones tan complicadas.

¿Se atreve a avanzar para cuándo cree que se saldrá de la crisis?

La verdad es que está complicado. No le sabría decir; de hecho, llevamos mucho tiempo posponiendo los plazos y cada mes hay malas noticias. Estamos peor que hace un año y, por eso, solo puedo decir que hay que cambiar muchas cosas en este país.

¿Que cambiaría?

Muchas empresas deben darse cuenta que hay que ser más leales y más legales, no hay que mentir. Una país o una empresa que miente tiene poco futuro y consigue que la gente pierda la confianza. Eso nos está pasando factura.

¿Vivimos en el país de la economía sumergida?

Somos el país de las fantasías. España cree que es rica y no lo es. A este país le afecta mucho la política y dependemos mucho de ella, mientras que otros tienen otros mercados exteriores en los que poder basar sus negocios.