

SIN SALIR DE ICOD DE LOS VINOS

LA GAVETA ECONÓMICA @GavetaEconomica

Aunque pareciera que la internacionalización de la empresa es asunto reciente como inquietud social, lo cierto es que se lleva años intentando por parte de ciertos grupos empresariales con un determinado tamaño. Son casos exitosos y bien conocidos, incluso es posible que el proceso se intensificara con el decreto de moratoria turística que se aplica en Canarias desde principios del milenio, fruto de la Ley de las consecuencias no deseadas. Como quiera que no se podía invertir en las Islas, algunas empresas emprendieron en el exterior. Algunas compañías han sorteado mejor las consecuencias de la crisis que arrancó en 2007 merced a su diversificación territorial, pues si bien es cierto que los efectos se sintieron en todo el mundo a nadie se le escapa que la recuperación fue mucho más rápida en otros lugares del planeta.

Entre las múltiples causas para salir al exterior hay una quizás no tan apreciable pero es la que utilizan pequeñas empresas para poder dar el salto. Careciendo las más de las veces de formación, capital y conocimiento, aprovechan sus buenos oficios aquí para acompañar al cliente al que ha podido brindar un buen servicio, a fin de cuentas, no debería ser extraño que un cliente satisfecho se convierta en el mejor interlocutor a la hora de facilitar nuevas oportunidades. Así fue en el pasado, por ejemplo, las primeras firmas de auditoría multinacionales llegaron a Canarias de la mano de empresas que se instalaban para abastecer el mercado africano, tal ocurrió con Wrigley, el fabricante de goma de mascar.



Así que eso podría explicar parcialmente el rápido crecimiento de una pequeña compañía del Norte de Tenerife, Grupo Antonio Afonso. El fundador, cuyo nombre constituye la denominación de la firma, era un peón de la construcción que dejó pronto los estudios -14 años-, para ayudar a la economía familiar, trabajando entonces por cuenta ajena en una empresa especializada en mármoles. Pasó 7 años allí, enganchando contratos por seis meses hasta el momento en que ya decide contraer matrimonio (1982) y llegan los primeros hijos. Como dice en una entrevista con La Gaveta Económica, “no sabía hacer otra cosa y había que alimentar a la familia”. Ya estaba en el sector, conocía su trabajo y como el casado casa quiere, que dice el refrán, se puso a construir la suya propia, lo que tendría consecuencias que el azar permitió. Pidió precios para hacer una

escalera en la empresa para la que trabajaba pero aquello excedía sus posibilidades, “hoy en día, nosotros la hacemos por un precio inferior al que me pedían entonces”, subraya. Usó piedra artificial que imitaba a la natural y se puso manos a la obra. Puede que sea un caso claro de serendipia, pero no pasó mucho tiempo sin que aquella escalera fuera observada por contratistas que repararon en su calidad y belleza. Ese fue el inicio, atrás quedaron los sueños de ser encargado de obra en las empresas de otro para comenzar como autónomo yendo a buscar laburo donde podía interesar. Aunque son años de intenso trabajo e incertidumbres diversas, tampoco se detiene mucho y en el año 1989 puede constituirse ya como sociedad limitada.

Tan solo un año después comienzan las conversaciones con el Grupo Gigansol,

ya éstos embarcados en la aventura de construcción del Gran Hotel Bahía del Duque. La historia tiene su gracia, Andrés Piñeiro -el reconocido arquitecto lamentablemente ya fallecido- y Juan Dávila se presentan en un deportivo en las instalaciones de la empresa, a fin de cuentas, un lugar todavía por desarrollar, un pequeño taller de prefabricados. Antonio Afonso los atiende, lleno de cemento como correspondía al momento preciso, donde él y su esposa Carmen, hacen las veces de albañiles, vendedores y contables. Es, probablemente, el instante capital en la suerte de la empresa porque supone un salto de calidad notable. No es extraño, que el hijo mayor de Antonio, de igual nombre, destaque con una sonrisa la imagen tan alejada de los cánones de la profesionalidad que hoy pueden presentar. ¿Cómo conocía el prestigioso arquitecto a aquellos pequeños artistas en el uso de la piedra artificial?, “supongo que ya había visto alguno de nuestros trabajos pero vino a tiro hecho”. De igual manera que no sería concebible el Sur de Tenerife sin la figura de Piñeiro, es probable que aquella empresa que quiso seguir siendo icodense habría tenido un porvenir más complicado sin aquella visita.

En unos pocos meses todo cambió, aquella pequeña empresa que semejava una cooperativa con sus siete trabajadores se convierte en una algo más apreciable con más de ciento cuarenta, multiplicando por ocho la facturación de golpe. No estuvo exenta de dificultades la

andadura, de hecho hubo momentos de duda muchas veces motivadas por extenuantes jornadas laborales y cansados desplazamientos por carretera. Pero, ahí también encontraron comprensión y complicidad en el equipo de Piñeiro, ánimos y bríos que propiciaron trabajar con tino para acabar la obra. Y el despliegue de ingenio, claro está, por entonces trabajaban con diseños y materiales que hoy son fácilmente reproducibles en ordenador pero que entonces había que inventar.

En solo unos años se había pasado de salir a vender con un catálogo fotocopiado a casi monopolizar ese tipo de encargo en la zona que se desarrolló junto al hotel que por entonces gestionaba el Grupo Meliá. De igual manera que el Bahía del Duque cambió

Esta empresa familiar nacida en el Norte de Tenerife tiene un fuerte desarrollo internacional

el entorno, el Grupo Antonio Afonso haría lo propio con su trayectoria pero sin abandonar su municipio original. Allí han seguido y desde allí capitanean una historia exitosa que, sin embargo, consideran habría sido todavía mejor de haber crecido en algunos de los centros de decisión empresarial, bien en la capital política de la isla (Santa Cruz) bien en su polo de desarrollo económico (Sur). No parece que puedan quejarse, aquellos trabajos emprendidos y finalizados con acierto pronto les abrió las puertas de otras islas hasta el punto de que su rastro llega a todas sin excepción y han sido compañeros de viaje de los más importantes grupos turísticos y de construcción del Archipiélago. Han sido capaces, muestran orgullo por ello, de compatibilizar obras distintas y simultáneas

en islas diferentes, lo que da buena prueba del grado de profesionalidad alcanzado.

Sorprende que un crecimiento tan acelerado fuese tan bien asumido por una organización a cuyo frente se encuentra un hombre que encaja perfectamente en la definición americana de hecho a sí mismo (“self made man”) pero combinar correctamente los elementos no era solo preciso para construir bien, también para crecer en reputación. Huir de los bancos para financiarse, elegir bien a los compañeros de viaje, ganarse la confianza, “como cuando hace muchos años en Icod, necesitaba de una amasadora con un determinado tamaño y precio, recibiendo el respaldo de una persona que asumía la responsabilidad de responder en caso de que no fuese yo

capaz”, recuerda Antonio Afonso. No fue necesario, la seriedad quiso que fuese siempre divisa de la empresa y así sigue siendo.

Tras desarrollar tantos trabajos en Canarias, no resultaba extraño mirar hacia el exterior y sucedió de la forma que se relata al inicio. Ya tenían experiencia en Lanzarote, donde pudieron trabajar con el grupo Martinón en el Volcán de Lanzarote y en la Marina Rubicón. Ellos andaban inmersos en la construcción del Meliá Paradisus de Puerto Rico. Los elevados costes de la mano de obra local les llevaron a montar una empresa de elementos arquitectónicos en Cancún y Antonio Afonso les asesoró. Aunque fue una iniciativa de un tercero, no puede caber duda de que atrajo su atención de inmediato, una idea a explorar en el futuro.





De la mano del propio Piñeiro, el siguiente capítulo habrían de escribirlo en Benidorm, con el desarrollo de Terra Mítica se impone un hotel de Gran Lujo y es el Meliá Villaitana, llamado a reconfigurar el paisaje urbanístico de la zona que fue inaugurado en el año 2006. Dejan su impronta porque, aunque hay una competencia potente, la capacidad de adaptación de esta empresa canaria es su gran baza, "allí hay muchas empresas pero no sables a la medida, eso es lo que somos. Aquí estamos acostumbrados a tener de todo, allí se especializan en unos pocos modelos", señala el fundador de la empresa. Pero es que, también por rapidez y calidad se hacen con un nombre, como en el caso de unas casas pendientes de construcción en las que fueron capaces de terminar cinco en el tiempo en que una empresa local hizo tan solo una. La suerte estaba echada, no había vuelta atrás y quedarse solo en Canarias no podía entrar en los planes de un grupo con una idea de crecimiento inusual entre sus pares. Y eso que se frustran algunos proyectos, como inversiones y trabajos en el África más próxima, esa permanentemente invitación de

nuestros dirigentes que se topa con la realidad más sangrante: no existiendo seguridad jurídica, es muy complicado que se respeten contratos, propiedad privada o incluso conseguir cobrar las facturas. Aun así, por el camino se dejan algunas plumas, pocas, pero algunas ganas de seguir creciendo.

Reciben consejos de amigos y conocidos para adentrarse en Latinoamérica. Colombia y Panamá, parecían los destinos predilectos -en este último ya se vivía por entonces un boom de la construcción que la terminación de las obras del Canal no ha desactivado todavía-. No se quedaron en aquel momento, querían entrar en Méjico porque siempre han tenido un ojo puesto en los Estados Unidos y desde allí se presuponía más fácil, Un canario afincado en el país azteca desde hace más de tres décadas, José Luis Crespo, les abre las puertas y se asocian con el fin de comenzar la andadura en el país norteamericano. La aventura dura dos años, la seguridad -su ausencia- les invita a abandonar el proyecto por lo que se busca un nuevo destino. La crisis ya se había cebado en Canarias en su sector, así

que todo el ingenio estaba ahora dedicado a buscar un nuevo destino en el que probar fortuna.

Y es como, de nuevo, un hecho afortunado les abre una puerta. Un amigo de la familia, Fernando Hevia, un asturiano afincado en Panamá, les invita al país, descubriendo una inmensa cantidad de proyectos por desarrollar, entre otros, la posibilidad de hacer la nueva Sede de la Embajada del Vaticano. Sale a concurso y ganan la licitación para hacer lo que constituye su verdadera especialidad: revestimiento y decoración de fachadas. Consiguen un contrato de 700.000 dólares pero, sobre todo, un pasaporte a otras posibilidades en el pequeño país que une ambos hemisferios. En este momento ya tienen sus oficinas y exposición en el centro de la Ciudad y están desarrollando un hotel de lujo con campo de golf, complejos de apartamentos y lo que pueda venir: "construyen a mansalva y nosotros queremos aprovechar, estamos prevenidos por lo que pueda ocurrir allí", nos dice pero advierte que "Panamá es como una colonia encubierta de Estados Unidos, si lo hacen bien pueden tener años estupendos, y facilitar nuestro salto definitivo a USA".

Todo esto sin dejar de mirar para nuestro país, la reactivación del sector no les deja indiferentes y son numerosos los proyectos en los que están inmersos. Manteniendo su estructura familiar, el matrimonio formado por Antonio y

“La baza aparente de su éxito ha sido aprovechar todas las oportunidades

Con un producto propio ya homologado en Estados Unidos se preparan para el salto

Carmen más sus cuatro hijos (Antonio, Juan José, Néstor y Sergio) conforman la estructura de la empresa de forma cohesionada, repartiéndose las áreas de trabajo más no los sueños: Tienen objetivos claros y el crecimiento de su marca propia les brindará nuevas oportunidades que previsiblemente sabrán aprovechar. Glassydr (material de micro-hormigón con altas prestaciones que resiste bien el fuego y hasta los huracanes) se ha convertido en el producto estrella, consiguiendo el reconocimiento y autorización de las

autoridades norteamericanas como paso previo a su "asalto" a aquel mercado, la vieja aspiración que no esconden en absoluto. Es difícil prever qué ocurrirá, más sabiendo la hostilidad mostrada por el nuevo presidente Donald Trump a las empresas extranjeras, pero si hay algo que pueda presumirse es que por ellos no quedará y que los Estados con mayor presencia hispana se han convertido en el objeto del deseo de esta empresa familiar nacida en Icod de los Vinos. Y allí sigue, mirando para el mundo.



ODONTOLOGÍA
GENERAL

IMPLANTOLOGÍA Y
CIRUGÍA ORAL

PERIODONCIA

ORTODONCIA DE
NIÑOS Y ADULTOS

**FINANCIAMOS
tus tratamientos
dentales hasta en 24
meses, sin intereses.**

SANTA CRUZ DE TENERIFE
C/. Garza, 1 Edif. Ada oficina 2-3
(esquina Avda. Los Majuelos)
38107 - Sta. Cruz de Tenerife
Tfno: **922 62 12 47**

EL HIERRO
Clínica Dental
C/. San Francisco, 5 Valverde
38900 - Sta. Cruz de Tenerife
Tfno: **922 55 16 33**



Esther Barbazano
Clínicas Dentales

**PORQUE TU SALUD
NO PUEDE ESPERAR**



No esperes más para mostrar tu sonrisa