

EN FRASES

"Fuimos ingenieros eléctricos por decreto ley. Mi madre quería que estudiáramos y tuviéramos una vida mejor que la suya"

"Cada uno de nosotros dirige una de las empresas, pero los dos conocemos la marcha de todo"

"No podía ni pensar que en 15 años iba a facturar 100 millones"

"A nuestros nietos les hemos enseñado siempre lo que hacemos, han visitado las fábricas y se sienten orgullosos"

"No necesitamos hablar mucho ni estar juntos para saber qué piensa el otro"

"La razón del éxito de Exkal está en el liderazgo tecnológico"

DNI

Jesús Antoñanzas Aranguren: Nació en Funes el 10 de marzo de 1954. Estudió ingeniería eléctrica y, después de un año trabajando en una empresa de Bilbao, Condisa, entró en Gabyl, de suministros eléctricos como socio y empleado. Gabyl cuenta con 250 trabajadores, de los que 150 están en Navarra, y factura 75 millones de euros.

Alfonso Antoñanzas Aranguren Nació en Funes el 23 de septiembre de 1951.

Después de estudiar ingeniería eléctrica, entró a trabajar en Norton. Pasado año y pico entró en Ibérica del Frío, donde estuvo 33 años y donde llegó a ser responsable de desarrollo de producto. En 2006 puso en marcha Exkal en Marcilla, para fabricar muebles frigoríficos para el sector comercial. Hoy factura 100 millones de euros, exporta el 55% y cuenta con 1.300 trabajadores, de los que 850 están en Navarra. Tiene plantas en Chile, China y Valencia, además de filiales en otros países.

La infancia en la que conocieron el hielo

MARIALUZ VICONDOA

Pamplona

A los hermanos Antoñanzas fue su madre la que les llevó a conocer el hielo. No fue su padre, como le ocurrió a Aureliano Buendía en el libro *Cien años de soledad*, de García Márquez. Y, en lugar de en Macondo, ocurrió en Funes, donde María Rosario Aranguren, originaria de Mendi gorria, regentaba un pequeño negocio de fabricación de hielo y de helados. En el sótano de la casa familiar se ubicaba la fábrica y en la planta baja se atendía desde la tienda al cliente. En los tres pisos restantes vivía el matrimonio, ya fallecido, formado por María Rosario y Eloy Antoñanzas, con sus cuatro hijos: Maribel (3-11-1947), Alfonso (23-9-1951), Jesús (10-3-1954) y Eloy (19-1-1960).

El padre de familia, de Funes, era electricista y trabajaba en lo que entonces era Fuerzas Eléctricas de Navarra, que luego fue Iberduero para pasar posteriormente a Iberdrola. Las políticas de ayuda de esta empresa, que becaba a los hijos de los trabajadores de manera permanente, les permitió a los hermanos estudiar ingeniería eléctrica y a Maribel, administración de empresa. También fue determinante el tesón de sus padres que, como bromean sus hijos, "por decreto ley" tuvieron que estudiar porque querían que sus hijos tuvieran una vida mejor que la suya. "Nuestros padres no nos querían mandar a trabajar con 14 años como hacían otros nuestras edades. De hecho, de nuestros grupos de entonces somos de los contadísimos que estudiamos", recuerdan Alfonso y Jesús Antoñanzas.

Estudiaron en el Sario, mientras vivían en casa de su abuela en Pamplona. Y, al terminar, el mayor empezó a trabajar en Norton (hoy, Saint Gobain). Después de año y pico se trasladó a Ibérica del Frío, que fabricaba productos con la marca Koxka. Aquí trabajaba en el laboratorio y en el diseño de la tecnología de las máquinas. Llegó a ser responsable de del desarrollo del producto. Cuando Ingersoll compró la empresa a Husman, Alfonso Antoñanzas pensó que era el momento de marcharse. Y así lo hizo. "Los grandes de la refrigeración consideraban que este producto, el de los muebles frigoríficos, estaba agotado. Para mantener el desarrollo del producto, la innovación y la mejora me marché porque en Ingersoll no podía continuar con mi proyecto", explica el directivo.

Así fue como, después de 33 años tra-

bajando por cuenta ajena, decidió montar Exkal. "Nos instalamos en Marcilla porque está muy bien comunicado y queríamos colaborar en la lucha para evitar que los pueblos se quedaran vacíos. Y lo queríamos hacer creando empleo de calidad. Es un pueblo que nos quiso. Cuando enseñamos el proyecto al alcalde, se volcaron con nosotros", explican los hermanos.

Por su parte, Jesús Antoñanzas al terminar sus estudios entró a trabajar como delegado comercial de la empresa Condisa, ya cerrada, que comercializaba productos eléctricos, la mayoría de procedencia alemana. "Me formé allí, contaba con alta tecnología, yo era el delegado en Pamplona", explica. Aquí estuvo hasta que entró en Gabyl, como socio y empleado, donde fue comprando las participaciones al resto de socios. "En toda mi trayectoria profesional, Alfonso ha sido consejero personal, mi hombro, siempre he contado con su opinión para todos", detalla.

María Rosario Aranguren tuvo poco tiempo para ver el éxito de su hijos, "aunque estaba orgullosa de nosotros", explican los dos. Pero su padre, que murió más tarde, hace nueve años, sí disfrutó de las trayectorias de las empresas. "Le llevábamos con silla de ruedas y recorriamos las empresas. Estaba muy satisfechos. Decía: "Yo pensaba que era un gran trabajador. Pero vosotros me habéis ganado". Es verdad, es que somos muy trabajadores, igual excesivamente. Es un problema", comenta Jesús Antoñanzas. A lo que añade bromeando su hermano: "O una virtud. Aunque nuestras familias igual no piensan lo mismo".

Al mirar hacia atrás, Alfonso Antoñanzas casi se sorprende: "No me imaginaba llegar a lo que he llegado. El proyecto inicial era crecer, pero no a tanta velocidad. Quería alcanzar el liderazgo tecnológico global y en cinco años lo conseguimos a nivel nacional. No podía ni pensar que en 15 años iba a llegar a los 100 millones de euros de facturación. La razón está en el liderazgo tecnológico del producto".

El matrimonio de Eloy y María Rosario dejó huella en sus hijos en muchos aspectos, entre ellos en su profesión. Con un padre electricista y una madre vendedora de hielo casi era obligado que los Antoñanzas se dedicaran a los productos eléctricos y a la fabricación de muebles frigoríficos para el comercio donde conservar el frío y el hielo, el que conoció un día Aureliano Buendía en Macondo.



de cable.

JOSÉ CARLOS CORDOVILLA

3.000, son instaladores e industrias. Con sede en el polígono de Agustinos, desde 2002, antes estuvieron en la calle Monasterio de Irache y Doctor Fleming. Cuentan con almacenes en el País Vasco, Logroño, Zaragoza, Burgos, Valladolid, Madrid, Extremadura y Valencia. "En Agustinos contamos con 4.000 metros cuadrados construidos y vamos a doblar la superficie después de comprar los terrenos de al lado, lo que supondrá una inversión de 2,5 millones. Tenemos 250 trabajadores, de los que 150 están en Navarra", añade el directivo.

El desarrollo de Exkal sirve a Jesús Antoñanzas para hablar de la contribución de su hermano: "Exkal es una demostración real

del triunfo del conocimiento. Alfonso empezó desde cero. Tenía mucho prestigio entre todos los clientes. Nuestros competidores son diez veces que Exkal, pero nosotros ofrecemos mayor agilidad y en innovación. Dedicamos a innovación el 5% de nuestra facturación".

Alfonso ofrece la apostilla de su hermano para explicar la razón del éxito: "Desde el primer momento, quien compraba nuestro producto lo amortizaba a los tres años con el ahorro de consumo. Los clientes reponen sus equipos cada 8 o 9 años. Nosotros crecemos en la medida en que lo hace nuestro cliente y porque también aumentamos el número".