

Empresa. Atica Redex es la primera central de compras de maquinaria industrial de España y la tercera de Europa. Son miembro de ANECO y de la FEM-AEM. Además, colaboran con ACNUR y Bomberos Sin Fronteras. Fue puesta en marcha en abril de 2009 con ayuda del Cein. Cuen-

tan con 28 clientes de toda España.

Emprendedor. Ángel García-Muñoz Rodrigo, natural de Talavera de la Reina (Toledo) y afincado en Navarra desde hace una década, trabajaba como responsable del área de negocio de grandes cuentas de Nissan.

Oficina técnica

Capital. El capital inicial para la puesta en marcha de la empresa fue de 11.900 euros y posteriormente se amplió hasta los 90.000. El accionista mayoritario es Ángel García-



Muñoz (posee el 37%) y el resto pertenece a 13 empresas del sector.

Facturación. Esta empresa con sede en Olite cerrará 2012 con una facturación cercana a los 50.000 euros y más de 3 millones de euros intermediados.

Empleo. Ya han creado cinco nuevos puestos de trabajo y en 2013 esperan crear entre tres y cinco empleos.

Sede. Están ubicados en Olite. Su contacto es <http://www.aticaservicios.es> y en el teléfono 948 70 23 17

emprendedores

Una sección para destacar iniciativas en tiempos difíciles

DINERO Y EMPLEO

DIARIO DE NAVARRA

21 DE OCTUBRE DE 2012

NUEVOS NEGOCIOS

Ática Redex, primera central de compras de maquinaria de España



Julián García-Muñoz (R.Gestión del Conocimiento), Carmen del Pozo (R.Administración), Mikel Muruzabal (R.Soporte Técnico) y Marife Bergerandi (R.Compras y Logística). Sentados de izquierda a derecha Soledad Palomino Moreno (Administradora) y Ángel García-Muñoz (Director Gerente). /JAVIER SESMA

“Cuidamos a las personas, queremos ser un sitio ideal para trabajar”

“Desde Olite trabajamos para toda Europa”

RUBÉN ELIZARI
PAMPLONA

Dejó su puesto de trabajo como responsable de negocio en Nissan para convertir una de sus inquietudes en realidad y demostrarse a sí mismo que era capaz. Entre medias, recorrió más de 14.000 kilómetros e invirtió unas 1.700 horas de estudio para dar con la idea de negocio adecuada. Ángel García-Muñoz Rodrigo, executive MBA, y profesor colaborador de la Asociación de la Industria de Navarra (AIN) creó en abril de 2009 la firma Ática Redex, la primera central de compras de maquinaria industrial de España y la tercera de Europa. Con un modelo de negocio diferenciado, donde el conocimiento es la pieza angular, ha conseguido crear una empresa de éxito sin apenas competencia en un sector cuyas ventas se han desplomado. Su objetivo: conseguir que sus clientes, un total de 28 pymes, (distribuidoras de maquinaria industrial), sean más competitivas.

El director gerente de esta empresa, que él mismo define como una oficina técnica, utiliza diferentes ejemplos para mostrar en qué consiste su día a día. Reparar los cada vez más complejos y sofisticados modelos de maquinaria industrial requiere información no siempre accesible, y que en ocasiones, incluso puede estar en ruso, alemán o inglés: “En una ocasión llegó una máquina averiada al puerto de Vigo. El propietario se puso en contacto con los talleres de la zona, pero ninguno sabía ni por donde empezar. Uno de nuestros asociados nos llamó. En unos minutos le proporcionamos el manual de la máquina en castellano y le gestionamos las piezas. Hacemos lo que otros no quieren hacer”, explica. “Las empresas cada vez disponen de menos recursos disponibles para contratar más personal, ya no para hacer actividades de su negocio sino espe-

cializadas. La solución pasa por asociarse y cooperar. Una pyme asociada tiene cinco veces más posibilidades de sobrevivir que una pyme independiente”.

Ángel García-Muñoz confiesa que los ingresos de su empresa proceden del “no puedo” de otras firmas. “En cierta ocasión uno de nuestros asociados nos mandó una fotografía con muy poca calidad buscando una pieza. Conseguimos averiguar el modelo, y donde se fabricaba. Era de Denver, y aunque la fábrica había cerrado, encontramos un repuesto”.

No sólo ayudan a encontrar piezas descatalogadas o reparar sofisticadas máquinas. “Nosotros encontramos la solución en todo lo referido a la máquina industrial. Si no existe, nosotros la diseñamos”.

Dentro del plan estratégico de la empresa, la formación es una de las piezas fundamentales: “Cuidamos mucho los recursos humanos, queremos hacer de esta empresa un sitio ideal para trabajar. Estamos creando un negocio con un nuevo estilo, completamente diferente”.

Tienda on-line

En la época de la expansión de la burbuja inmobiliaria las compras de maquinaria industrial se dispararon. Ahora, muchas de esas carretillas elevadoras, dumpers u otros permanecen en los almacenes de las empresas constructoras sin que puedan darle salida: “Preparamos un estudio y vimos que las empresas tenían de media entre 30.000 y 150.000 euros de stock obsoleto que no podían vender. De hecho, muchos talleres tenían que despedir a sus mecánicos. Les lancé una propuesta: venderlas por piezas a otros países donde el sector de la construcción aún está en alza, como Francia, Bélgica, Luxemburgo...Desde Olite trabajamos con el resto de Europa para hacer a las empresas más competitivas”.