



Mertxe y Javier Ansa, junto a su madre, Merche Pereda

# Mertxe y Javier Ansa

Directores de Saneamientos Pereda

Equipo de Tactio que ha participado en la intervención de Saneamientos Pereda: Antonio Parrado, Jesús Hernández, José Luis Sobrevilla, Álex Oliveras, Andrés Hernández y Óscar Rodríguez

Sector:  
COMERCIO DEL METAL

**Hablar de Saneamientos Pereda es hablar de una empresa en la que el afán de superación se ha ido transmitiendo de padres a hijos a lo largo de los años. Mertxe y Javier Ansa Pereda, tercera generación al frente del negocio familiar, trabajan codo a codo para consolidar un futuro de crecimiento sostenido a través de la profesionalidad, la motivación de los equipos y la pasión por el trabajo bien hecho.**

## ¿Cómo nació Saneamientos Pereda y cuál es su historia?

**Javier Ansa (J.A.):** Nuestro abuelo empezó en una pequeña planta baja de un barrio de Bilbao, vendiendo ramalillos. Con mucho esfuerzo y con la ayuda de mi madre, Merche Pereda, consiguió crear lo que con el tiempo sería esta empresa, que hoy en día es un referente en cerámica y calefacción, tanto en Vizcaya como en el este de Cantabria y el norte de Burgos. En los años 60 y 70 se consiguió el primer hito importante, al lograr la distribución oficial de Roca. Tras el fallecimiento de mi abuelo, mis padres fueron pioneros al crear, en los años 80, el primer autoservicio de fontanería y calefacción de Euskadi. Ya a principios de siglo, Saneamientos Pereda contaba con una de las mayores exposiciones de cuartos de baño de toda la comuni-

dad autónoma. Entre 2009 y 2010, nos integramos en el grupo de compras Avalco y fue así como conocimos a Tactio.

## En 2016 se produce el relevo generacional. ¿Cómo ha cambiado la empresa desde entonces?

**Mertxe Ansa (M.A.):** Uno de los cambios más significativos se ha producido en la gestión del equipo humano, que para nosotros es muy importante. La toma de decisiones se ha democratizado. Este estilo de dirección choca mucho con el anterior y ha costado que nuestros padres lo entendieran, pero viendo la efectividad de las medidas tomadas lo están valorando de forma positiva. La misma percepción se aprecia en la empresa en general y también en nuestros clientes.



“ La gestión del equipo humano es muy importante para nosotros. La toma de decisiones se ha democratizado y ello está dando resultados”

**¿Cuándo y por qué deciden ponerse en contacto con Tactio?**

**M.A.:** La decisión la toma la dirección anterior, fundamentalmente porque les preocupaba el relevo generacional. A ellos y a nosotros también, ya que es una empresa familiar y queremos que tenga continuidad.

**J.A.:** En 2016 comenzamos con las primeras importaciones. Entramos en contacto con Tactio y, con su ayuda, pusimos en marcha medidas para la mejora del servicio. Hemos implantado nuevas líneas de negocio, creamos una sociedad para optimizar las compras, estamos reformando los establecimientos de autoservicio y pronto tendremos disponible la tienda online.

**En un momento especialmente difícil, se han conseguido cifras de crecimiento en 2020. ¿Cuáles dirían que son las claves de este éxito?**

**M.A.:** Cerramos 2020 con una facturación de 5,3 millones de euros, superando las expectativas del más optimista de los escenarios que nos habíamos marcado. Fue un año muy complicado, pero somos una empresa flexible, el equipo nos ha respaldado y eso nos ha permitido aprovechar al máximo los picos de demanda.

**J.A.:** También es cierto que nuestro sector no ha sufrido tanto como otros. La gente no ha podido salir y ha sido más consciente de las deficiencias que tenía en su propia casa. Tampoco podía irse de vacaciones, así que ha invertido ese dinero en hacer mejoras. Esto nos ha beneficiado. Hemos tenido meses de máximos históricos que difícilmente se repetirán.

**¿Qué estrategia siguen para hacer frente a sus competidores?**

**J.A.:** Hemos segmentado muy bien a nuestro cliente. Tenemos un modelo de negocio centrado en el con-

sumidor final y las pequeñas empresas de reformas, dado que no nos dirigimos a las grandes obras. Nos hacemos fuertes en el día a día gracias a nuestro asesoramiento y profesionalidad.

**¿Cuál es el principal desafío al que deberá enfrentarse su empresa en un futuro próximo?**

**M.A.:** Afianzar el equipo humano y que ello sea percibido por el cliente. Transmitir confianza y ofrecer un buen asesoramiento es vital. Al mismo tiempo, tenemos que incorporar las nuevas tecnologías, porque el comercio online es hoy en día una vía necesaria.



Ver el vídeo con la conversación íntegra:

<https://youtu.be/CdWQRxont00>

