



EL REY DE OROS ES UNA TRADICIONAL EMPRESA CONSERVERA GADITANA QUE REQUERÍA UN ANÁLISIS PROFUNDO PARA DOTARSE DE LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS CON LAS QUE COMPETIR EN EL MERCADO. CON AYUDA DE TACTIO, ESTA COMPAÑÍA FAMILIAR BUSCA LABRARSE UN FUTURO ALEJADO DE PRÁCTICAS QUE LE RESTABAN RENTABILIDAD.

El Rey de Oros

CONSOLIDAR EL FUTURO

➤ La centenaria empresa conservera El Rey de Oros necesitaba un cambio de rumbo que le ayudara a reposicionarse en el mercado en las mejores condiciones posibles. Esta compañía familiar requería de una mayor rentabilidad para asegurar que su trayectoria no tocara a su fin. Por ello recurrieron a los servicios de Tactio, con el objetivo de iniciar una nueva etapa empresarial marcada por la excelencia en los procesos y la gestión. Una intervención de siete semanas que se centra en la viabilidad de una empresa con casi un centenar de trabajadores.

La directora gerente de la empresa, Montserrat Ramírez, buscaba incorporar las modernas técnicas de mercado a la elaboración tradicional que caracterizaba a su abuelo, el fundador del grupo. Ramírez explica que "lo fundamental de una empresa es rentabilizarla, aunque aquí tenemos que aunarlo con la calidad. Nuestra seña de identidad es la calidad del producto, los exhaustivos controles de producción y la materia prima. Queremos dar confianza y tranquilidad al consumidor, manteniendo la mezcla de trabajo artesanal e industrializado".

Sin embargo, unir tantas variables suponía un reto importante. "Afortunadamente", explica la directora gerente, "Tactio vino en un momento muy concreto y nos ha prestado una

ayuda muy importante. Personalmente, atravesaba cierto grado de desesperación porque no sabía cómo englobarlo todo. Necesitaba un apoyo profesional, ya que en esta empresa me faltaba".

El Rey de Oros exigía una profunda reestructuración y Tactio comenzó su análisis para resolver "una serie de circunstancias que padecíamos y que necesitábamos resolver para poder seguir adelante", revela el director comercial de la compañía, Miguel Ángel Molina. Tanto es así que "nos hicieron ver un peligro potencial que podía poner en riesgo a la empresa y, gracias a su ayuda, lo hemos podido subsanar a tiempo".

A través de las conclusiones de la intervención de la consultora, Molina expone que "hemos conseguido reconducir varios departamentos, que ya van caminando en la línea positiva. Ahora nos queda profundizar en otros temas que nos interesan muchísimo como empresarios: el coste y la productividad, los pilares de un negocio de éxito".

REESTRUCTURACIÓN Y CONFIANZA

Ramírez explica que "Tactio nos ha hecho ver la realidad de la empresa. Éramos conocedores de muchas cuestiones, pero ellos han profundizado. La primera semana tuvimos un ana-

LA EMPRESA NECESITABA UNA REESTRUCTURACIÓN DE DEPARTAMENTOS



◀ Montserrat Ramírez, directora gerente de El Rey de Oros, junto con el consultor de Tactio Lorenzo Garrido.

EL REY DE OROS VALORA LA CONFIANZA EN SUS POSIBILIDADES ADQUIRIDA TRAS EL ANÁLISIS DE TACTIO



lista que nos examinó a fondo y nos hizo ver la situación real. Lo que teníamos y dónde queríamos llegar, y cómo podíamos ir resolviendo la situación en ese momento”.

En el proceso personal que la consultora ofrece a sus clientes, se presentaron medidas económicas, organizativas y de Recursos Humanos para dimensionar a la empresa de la forma más adecuada, incluyendo una planificación de la metodología de trabajo. El consultor de Tactio Lorenzo Garrido expone que “no sólo les indicamos las medidas que deben adoptar y les prestamos consejo, les acompañamos en este camino para darles fuerza. Ofrecemos una perspectiva nueva desde nuestra amplia experiencia para provocar cambios en la empresa”.

En este contexto, la directora gerente añade que “me hicieron comprender que, si yo tenía que intervenir en todos los departamentos, algo no funcionaba. Nos han abierto los ojos en muchas cosas. Por ejemplo, ahora sé que debo dedicarme sólo a ciertas cuestiones, como lograr la rentabilidad de la empresa, delegando otras responsabilidades. El día a día me quita pensar en el futuro y en la viabilidad de todo el grupo”.

Enfrentarse con la realidad de su compañía ha ayudado a estos directivos a priorizar sus acciones según su relevancia

posterior. Ramírez mantiene que “Tactio nos ha ayudado a ponerle patas a nuestra situación actual para llegar a donde queremos ir. Nos han mostrado muchos vacíos que había en la empresa y que había que rellenar”.

A todo esto se suma la “inyección de confianza” que la dirección ha recibido al apreciar que “ahora sabemos que la empresa tiene todo el potencial del mundo. Nos han dado esperanza. Incluso nos han hecho ver que tenemos capacidad para duplicar nuestra producción y que podemos hacer otras muchas cosas”, revela satisfecha la nieta del fundador.

La compañía familiar camina así hacia un nuevo horizonte de prosperidad, “adoptando decisiones bajo su asesoramiento. Después de las siete semanas de intervención llegará un periodo en el que nos dejan solos para que vayamos actuando y aplicando todas las recomendaciones que nos han dado. A finales de julio volverán para hacer un balance”.

Con todo, éste no es el final, ya que “disponemos de todo un año para contar con su servicio de asesoramiento para resolver dudas. Es una tranquilidad saber que se ponen a nuestra disposición para lo que necesitamos”.

PARA QUE LA DIRECCIÓN SE LIBERARA DE LABORES QUE DEBÍA DELEGAR