



# Ameztoi Anaiak,

## VOLVIENDO A NACER



*AMEZTOI ANAIK ESTÁ VOLVIENDO A NACER. LA PUESTA EN MARCHA DE UNA NUEVA Y MODERNA COCINA, SUPUSO EL PASO "DE UNA LANCHAS A UN BUQUE" Y "A OTRO TIPO DE GESTIÓN". LOS CUATRO HERMANOS AMEZTOI SE HAN DADO CUENTA DE QUE AHORA, POR FIN, TIENEN LAS RIENDAS DE LA EMPRESA GRACIAS A LA LABOR DE TACTIO, LA CUAL "HA PUESTO ORDEN PARA QUE TODOS LOS ESFUERZOS EMPRESARIALES SE DIRIJAN HACIA EL CLIENTE". DISFRUTAN COCINANDO Y LES MUEVE SACAR ADELANTE EL PROYECTO: APORTAR AL MERCADO UNA COMIDA QUE SE PUEDA HACER RÁPIDAMENTE Y CON CALIDAD.*

➤ Un centenar de propuestas salen de su cocina. Sus productos se distribuyen prácticamente por toda España y venden también en Hong Kong, Holanda, Bélgica, Suecia y Francia. Así, desde Burdeos, empezaron a sondear el mercado francés en 2014. En este 2015 han comenzado las ventas. Sus distribuidores llegan a la hostelería y a las tiendas gourmet y delicatessen, al tiempo que trabajan ya en nuevos nichos. Nuevas ideas en las que trabajar no faltan, con la intención de que se hagan realidad en un futuro próximo.

Los hermanos Ameztoi hablan con orgullo de sus nuevas propuestas gastronómicas, como "la línea de cremas de verduras, que es, sin duda, el primer producto redondo que ha salido al mercado, a un buen precio, con una imagen espectacular". También han creado una propuesta adaptada para el sur que, tras su presentación en Córdoba, Granada y Sevilla, ha gustado y mucho. Se trata de una croqueta con jamón serrano, setas o cardo, a un precio que puede absorber el mercado, aunque en un formato diferente, de bolsas más grandes.

Ameztoi Anaiak también se da a conocer con degustaciones en centros comerciales a las que acuden con su proyecto estrella, las croquetas, y toda una puesta en escena de la mano de Igor Ameztoi y de sus padres, Pilar y Paco. Supone muchísimo para la empresa en todo lo referido a las ventas y a su implantación. Fríen 10.000 croquetas en tres días. Tras su paso por Bilbao, Vitoria, Pamplona y Madrid, les esperan Zaragoza, Barcelona y Vigo.

### EL TRABAJO DE TACTIO: SER PROFESIONALES

Iñigo Ameztoi, gerente, explica que con Tactio "al final, la historia era la de separar la boina de propiedad de la del puesto de trabajo", por lo que están en ese camino. En 2014 se produce el primer contacto con Tactio y su auditoría. En ese momento, "lo que Tactio pone encima de la mesa lo sabíamos los cuatro hermanos, pero muchas veces ni lo quieres ver". Lo que han conseguido, reitera Iñigo, es tan sencillo como "una bola de nieve arriba, nos han empujado para abajo y ya es imparable".

"Nos han enseñado a ser profesionales", añade Iñigo tras explicar cómo montaron equipos de trabajo, de desarrollo



LOS CUATRO HERMANOS AMEZTOI SE HAN DADO CUENTA DE QUE AHORA, POR FIN, TIENEN LAS RIENDAS DE LA EMPRESA GRACIAS A LA LABOR DE TACTIO

De izq. a dcha: Aitor, cocina y compras; Haritz, mantenimiento e I+D; Iñigo, gerente e Igor, desarrollo y comercial

V



y dirección, que no habían tenido hasta entonces. Tactio ha ayudado a la "puesta en marcha de un organigrama real, entre todos, que permite que cada uno esté en su sitio, donde se quería encontrar, sepa lo que tiene que hacer y esté a gusto". Y están aún en este proceso, si bien el camino ya está marcado.

El trabajo de Tactio se centra en un nuevo modelo organizativo y funcional que sitúe a los propietarios en el nivel adecuado de toma de decisiones, dejando la operativa diaria y las posiciones de menor responsabilidad en los profesionales adecuados. Aborda asimismo la profesionalización de la gestión, a partir del desarrollo de herramientas de control adecuadas a la actividad en la empresa.

Igor Ameztoi, responsable de desarrollo y comercial, resalta que con Tactio ha podido centrarse en el desarrollo de nuevos productos, además de actualizar sus propuestas de siempre a las nuevas circunstancias del mercado. Y asegura que, con anterioridad, su perfil estaba sin definir. De hecho, hoy es el día en que han sumado a su equipo un nuevo comercial.

Hasta este año, Ameztoi Anaiak no había contado tampoco con un plan comercial. El proyecto comercial a 3 años vista, hasta 2017, en el que centra su trabajo Tactio, tiene como objetivo impulsar las ventas de forma significativa, mejorar la imagen de la empresa y su posicionamiento en el mercado. "Queda pendiente engrasar", es lo único que falta. Entre los logros, destacan los hermanos Ameztoi "que el cliente haya dejado de ser algo externo, lo que también ha ayudado, en gran medida, a la hora de montar los equipos de trabajo".

#### **SABIDURÍA Y BUENA MATERIA PRIMA**

El comienzo fue en el año 1982, en Zarautz (Gipuzkoa). Pili, buena cocinera y madre de 4 hijos de 8, 9, 13 y 14 años, vio la oportunidad de ganarse la vida haciendo croquetas en su propia casa con la intención de venderlas en su pueblo. Los cuatro hermanos hacían el reparto a carnicerías y charcuterías con el medio de transporte más rápido, que eran sus propias bicicletas, antes de ir al colegio. Paco, el padre, preparó las cajas de madera para el reparto. En estos comienzos los vecinos también colaboraban ofreciéndoles espacio en los frigoríficos de sus casas.



La línea de cremas es el primer producto redondo que sale al mercado, a un buen precio, con una imagen espectacular

EL PROYECTO COMERCIAL HASTA 2017 TIENE COMO OBJETIVO IMPULSAR LAS VENTAS Y MEJORAR LA IMAGEN Y SU POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO



## TACTIO FACILITA LA PUESTA EN MARCHA DE UN ORGANIGRAMA REAL QUE

En 1994, viendo que el negocio funciona, la familia se embarca en una nueva aventura montando un pequeño obrador en Zarautz para tener la capacidad de vender más productos en más lugares. Con un pabellón de casi 300 metros cuadrados, era el momento de sumar a sus croquetas de siempre, las de jamón y bacalao, las pechugas con bechamel o los pimientos rellenos además de postres como el arroz con leche. Fue el trampolín para atender desde el obrador otras necesidades que demandaban los clientes. Pilar lo tenía claro: "Si los demás lo hacen, Ameztoi Anaiak también puede".

En el año 2007, viendo que la empresa se quedaba pequeña, volvió a arriesgarse en un proyecto construyendo la actual cocina, situada en Zestoa (Gipuzkoa), y aprovecharla para cocinar una variedad de platos con la misma idea que tuvo Pili en sus comienzos: sabiduría y buena materia prima. Hoy, Ameztoi Anaiak mantiene una cocina de identidad, basada en productos de máxima calidad para clientes exigentes que buscan un producto natural con todo su sabor y textura. "Ameztoi es una verdad en un mercado en el que hay mucha mentira", reitera Igor, al tiempo que pone el ejemplo de la leche, que, en su caso, es de caserío: "Ésta es la única

empresa en España que no se dedica a lácteo y que dispone de una central lechera dentro de sus instalaciones". Compran leche cruda de los caseríos de Itziar y proceden a su pasteurización. "Nunca voy a hacer nada que no pueda dar a mis nietos". Son palabras de Pilar que recuerdan los hermanos Ameztoi como el ejemplo a seguir. Paco y Pilar, los padres, no faltan estos días a las diferentes degustaciones en grandes centros comerciales, tras las cuales llega la implantación de la empresa en dichos centros. La A que identifica la marca, su logotipo, responde a Ameztoi (del padre), Anaiak (de hermanos) y Ama (de la madre).

### DESDE ZESTOA A HONG KONG

Visitamos las instalaciones en forma de U que los hermanos Ameztoi ponen en marcha en 2007 en el Polígono Industrial Sansienea, y lo hacemos pertrechados con batas blancas, gorros y mascarillas, para conocer el desarrollo de un trabajo que comienza cada día a las cinco y media de la mañana.

El corazón es la moderna cocina donde se elabora gran variedad de productos, entre primeros y segundos platos, además de postres, y que cuida con mimo todos los procesos



Ameztoi Anaiak cocina >  
para hostelería y  
tiendas gourmet, al  
tiempo que trabaja ya  
en nuevos nichos



## PERMITE QUE CADA UNO SEPA LO QUE TIENE QUE HACER, Y ESTÉ A GUSTO

para la seguridad alimentaria. Así ni maderas ni plásticos ni cartones pasarán a esta cocina. Encontramos a Aitor Ameztoi elaborando las bechameles y otras masas, además de atareado con otras responsabilidades en la cocina. Aitor explica que también realiza algunas tareas de compras. Su equipo ha llegado sobre las seis y media de la mañana. Vemos también algunos hornos-carro, "ya que no hay fuegos aquí", que se usan para freír o pasteurizar. A continuación, en la cámara de reposo, descubrimos las pruebas de una nueva cocina con nuevos platos que no llegarán al cliente hasta que el equipo de desarrollo dé su visto bueno. No falta el expositor con su nueva línea de seis verduras en crema, su "nueva gama con verduras y aceite de oliva virgen, sin aditivos".

Nos llama la atención la sala de reciclaje con maquinaria, por ejemplo, para elaborar balas de plástico y cartones. Esta sección responde a la filosofía de la empresa. "El respeto al medioambiente, portarse adecuadamente con la sociedad, era algo que teníamos claro", añaden los hermanos Ameztoi. De hecho cuentan con depuradora propia, construida en el exterior.

Al final de esta planta en forma de U etiquetan todos los días el producto, "lo que va a salir en función de la demanda diaria". Además, si hay un sobrante refrigerado no se congela, se destina al Banco de Alimentos, a Cáritas.

Haritz Ameztoi nos explica cómo se ocupa del mantenimiento, de "que no pare esto". Él se encarga de lo que denomina "el I+D Tecnológico". De esta manera se responsabiliza de la mejora en las líneas de producción y maquinaria, además de todo lo relacionado con la energía, contratación, consumo y ahorro.

Durante el curso, otros grandes pequeños gourmets harán esta visita a las instalaciones de Ameztoi Anaiak, los escolares de muchos centros del País Vasco que volverán a sus hogares con unos chipirones o leche frita. ■