



Euroestética,

UNA MARCA INNOVADORA CON PROYECCIÓN INTERNACIONAL

CUANDO LA VOCACIÓN, EL TALENTO Y LA CALIDAD SE UNEN, SURGEN EMPRESAS COMO EUROESTÉTICA. ESTA PYME CON SEDE EN LA LOCALIDAD DE PADUL (GRANADA) ES CUNA DE LA INNOVACIÓN POR EXCELENCIA. EN ELLA, LOS HERMANOS MORALES DUARTE LUCHAN DÍA A DÍA, DESDE HACE MÁS DE 20 AÑOS, POR MANTENER SU MÁXIMA: LA CALIDAD Y LA ATENCIÓN AL CLIENTE SIN RENUNCIAR A SU PEQUEÑO-GRAN HOBBY DE INVENTAR Y DESARROLLAR OBJETOS MANUALES.



LA GESTIÓN DEL TIEMPO Y DE LAS PERSONAS HAN SIDO DOS MEJORAS EVIDENTES

> Hay una cita del autor Peter Drucker que dice: "donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente". Este es el caso de Modusa Ines –cuyo nombre comercial es Euroestética–, un sueño hecho realidad en el año 1992 por los hermanos Juan Mariano y Manuel Morales. Ambos no entienden el mundo de los negocios el uno sin el otro. "Tu mejor amigo siempre es tu hermano", dicen sonriendo. De este modo, nos recibieron estos 'Einsteins' que desde que tenían 13 y 16 años respectivamente no han parado de inventar ordenadores, máquinas y todos aquellos componentes que les vienen a la mente.

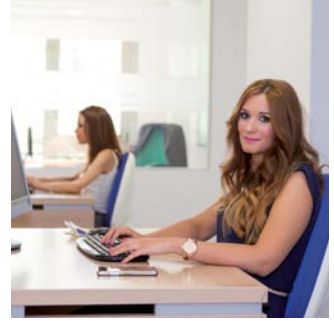
Sus primeros pasos los dieron juntos trabajando para la empresa CIRSA en la fabricación de máquinas de ocio, hasta dar el salto como emprendedores, creando una empresa de montajes electrónicos e informática en Terrasa (Barcelona), la cuna europea del sector. "Es algo que siempre tuvimos claro y, aunque en un primer momento pensamos en el mundo de la mecánica, finalmente desembarcamos en el de la aparatología médico-estética". Ejemplo de empresarios visionarios con vocación y valentía, realizaron su primer proyecto para un gran fabricante italiano que les encargó

el desarrollo del primer equipo de estética computerizado. "El primero de España y quizá del mundo entero", afirman con orgullo. Sin saberlo, estaban no solo dando un gran salto en el sector sino, además, sentando las bases de la actual marca Euroestética, que nacería tan solo dos años más tarde, en 1994. Siempre sin perder de vista sus raíces, la población granadina de Padul, retornaron a esta localidad en 2007. Finalmente, decidieron ubicarse en las actuales oficinas, bien comunicadas por transporte terrestre con otros puntos del litoral andaluz y a pocos minutos de la capital granadina. Nada más abrirnos sus puertas, uno es consciente del ambiente de orden, serenidad y trabajo bien hecho que se respira en la empresa.

Hoy en día, Euroestética es una de las firmas más reconocidas no solo a nivel nacional sino también internacional, en el diseño y fabricación de equipos de aparatología médico-estética para fotodepilación por luz pulsada, radiofrecuencia, cavitación, presoterapia o microdermoabrasión, entre otras aplicaciones. No es de extrañar viendo que los dos hermanos que manejan el timón –Juan Mariano y Manuel– son amigos y confidentes que se complementan a la per-

Los hermanos Morales -Juan Mariano (dcha.) y Manuel (izda.)- en el departamento comercial de Euroestética.

V



“SABEMOS FABRICAR Y TACTIO NOS HA ENSEÑADO ALGO MÁS: CÓMO LLEVAR LA EMPRESA QUE FABRICA MÁQUINAS”

EN LOS CUATRO MESES QUE LA EMPRESA LLEVA TRABAJANDO CON TACTIO

fección. El primero, especialista en el campo de la medicina estética y el segundo, en el administrativo-contable.

FABRICACIÓN 100 % PROPIA

Euroestética cuenta actualmente con 16 empleados y 7 distribuidores comerciales. El equipo da forma, diseña, crea, ensambla y valida todos los productos comercializados bajo esta sólida marca. Esa quizá sea su principal seña de identidad: estar presente en todas las fases de fabricación. Así lo confirman sus propietarios, que cuentan cómo hay clientes que no se lo creen y acuden en persona a las instalaciones para asegurarse de que allí se desarrolla todo el proceso electrónico y mecánico. “En cuanto llegan y lo ven con sus propios ojos, cerramos la venta en segundos”. Se podría decir que fabrican aparatos a medida del cliente con materias primas 100% fabricadas en España. En palabras de Juan Mariano, “nosotros lo fabricamos todo: desde los accesorios hasta nuestros propios moldes”.

La compañía granadina es un ejemplo de empresa pequeña y auténtica, fiel a su filosofía de ofrecer calidad y honestidad. Calidad en todo lo que se hace, tanto en los productos

como en los servicios de atención al cliente y asistencia técnica. Y honestidad para, según explican sus gestores, poder mirar a los ojos al cliente y decirle “te estoy vendiendo lo mejor”. Ambos afirman que sólo fabrican “máquinas que sabemos que tienen un resultado contrastable”. Ese es el punto fuerte y diferenciador de la empresa.

DE GRANADA A MADAGASCAR

Los hermanos Morales cuentan en su cartera de clientes con algunas de las cadenas de estética más importantes dentro y fuera del país. Incluso hay clientes que les piden ideas aún no existentes y ellos se encargan de materializarlas. Personalización a la carta. No es de extrañar, por lo tanto, que sea una empresa en continuo proceso de expansión, con buenas expectativas de cara al futuro. De hecho, sus productos no solo llegan a puntos como Madrid, Barcelona o Valencia –el mayor consumidor de estética de España–, sino que dan la vuelta al mundo y se venden en China, Canadá o Madagascar. El próximo punto de partida, Alemania. Para ello, poseen una delegación propia en México, socios en Chile y empresas distribuidoras en Costa Rica, Francia y también Alemania.



“TRABAJAR CON TACTIO HA SIGNIFICADO UN CAMBIO DE ACTITUD Y DE ÁNIMO ENTRE LOS TRABAJADORES”

La cadena de montaje y producción, el gran éxito de Euroestética



Si bien el sector de la estética es uno de los pocos que no hay caído con la crisis –han surgido muchas franquicias y el cuidado de la imagen personal está en auge–, no está exento de dificultades. Y aunque en el territorio andaluz no hay otra empresa similar –la mayor parte de los fabricantes de este tipo de maquinaria se concentran en Terrasa–, desde Euroestética nos comentan con cautela que hay una parte de empresas del sector que comercializa maquinaria con sello español cuando tiene un 50 % de componentes de origen chino. Por lo tanto, “son aparatos médico-estéticos más baratos pero con calidad muy inferior y sin las ventajas de un buen servicio post venta”. En este punto, ambos gerentes coinciden en reprochar esta práctica, ya que perjudica en primera instancia al cliente final y, en general, a la imagen del sector.

CULTURA EMPRESARIAL

Por otro lado, algo que les inquieta desde hace tiempo es la mentalidad que se ha instalado en algunas empresas de cosmética de nueva creación. Son personas jóvenes con formación, pero que realmente no valoran los resultados. Juan Mariano comenta que “antes triunfaba lo bueno”, sin embargo ahora “triunfa lo barato”. Afirma que “se respira cierta falta de

cultura empresarial”, ya que algunos de los nuevos emprendedores solo buscan un producto de bajo coste, dejando de lado la calidad y durabilidad del equipo.

VALOR AÑADIDO AL CLIENTE

“Aún quedan dinosaurios como nosotros, a los que les gustan las cosas bien hechas y nos vamos a mover en ese mercado. Que no nos busquen en otro”. Así, luchando contra viento y marea, los hermanos Morales hacen diariamente una gran apuesta por la calidad, garante de su éxito. Además, ofrecen a los clientes de Euroestética una serie de ventajas que no dejan lugar a dudas. Desde financiación propia, programas de fidelización, alquiler de equipamiento con opción a compra, atención en redes sociales y software de gestión en la nube. De este modo, los clientes pueden gestionar la actividad de sus clínicas fácilmente, disponiendo solo de un dispositivo móvil.

UNA EMPRESA COMPROMETIDA

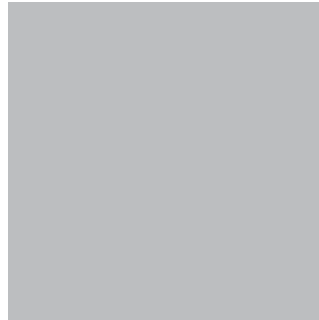
El acuerdo de colaboración que Euroestética mantiene desde hace años con la Universidad de Córdoba es ejemplo de su compromiso, no solo con sus trabajadores sino también con las nuevas generaciones. Mediante este convenio participan

En la fábrica se materializan todos los encargos y necesidades de los clientes

V



“SE HAN SENTADO LAS BASES PARA VALORAR E IMPLICAR A LOS TRABAJADORES DESDE OTRO PUNTO DE VISTA Y, SOBRE TODO, SE HA GANADO EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO”



como ponentes en el máster oficial de Medicina estética y ofrecen a los estudiantes la maquinaria necesaria para poder realizar sus prácticas, entendiendo que la formación de los universitarios es vital. “Sin duda alguna, son el futuro de nuestro país”. Es una experiencia enriquecedora, ya que “también aprendemos de los estudiantes, de sus opiniones y curiosidades”.

TACTIO: CAMBIO DE ACTITUD

En los cuatros meses en los que la empresa lleva trabajando con Tactio, el cambio ha sido drástico en cuanto a gestión de tiempos y de personal. Según sus propietarios, desde la primera semana se notaron las mejoras. Ha significado fundamentalmente una mejora de actitud y de ánimo entre los trabajadores, si bien no puede decirse que hubiera un mal clima laboral. “Nunca lo ha habido, de hecho las personas que comienzan a trabajar en Euroestética se jubilan con nosotros”, afirman sus propietarios. Con Tactio se ha ganado en muchas cosas: se han sentado las bases para valorar e implicar a los trabajadores desde otro punto de vista y, sobre todo, se ha ganado en la organización del trabajo y la delegación de tareas del día a día. Uno de los cambios más notorios ha sido nombrar a un

director comercial y a un director de fábrica, definir las parcelas de responsabilidad de la gerencia y sentar las bases para el desarrollo futuro de la empresa.

“Los defectos que tiene tu empresa los conoces”, pero al principio pensábamos: “¿qué nos van a enseñar si llevamos toda la vida haciendo lo mismo?”. El resultado ha sido sorprendente. “Sabemos fabricar y ellos nos han enseñado algo más: cómo llevar la empresa que fabrica máquinas”. La producción ha aumentado desde el primer momento, los trabajadores están más contentos “y nosotros tenemos más tiempo para dedicarnos a hacer nuestras tareas”, nos comentan. “Ahora, realizando más trabajo que antes, vamos más relajados”.

“A nivel comercial hay un antes y un después” sentencia Juan Mariano, que confiesa sentirse “pletórico” desde la llegada de la consultora a su empresa. Tactio ha sabido redimensionar el área comercial para dar el salto que necesita Euroestética y hacer realidad los ambiciosos planes de crecimiento de una firma que ya contaba con un enorme potencial técnico e innovador. Ahora con Tactio ha tomado impulso, haciendo crecer a todo el personal de la empresa. ■