



GRUPO EMPRESARIAL

Manuel Rey

CONTINUAR EL LEGADO

MANUEL REY FUE TODO UN EMPRENDEDOR QUE NO PARABA QUIETO EN LA BÚSQUEDA DE NUEVOS NEGOCIOS. SU CARISMA Y LIDERAZGO SON DIFÍCILES DE SUSTITUIR, POR LO QUE TRAS SU FALLECIMIENTO, GRUPO EMPRESARIAL MANUEL REY TUVO QUE AFRONTAR EL RELEVO GENERACIONAL. SUS HIJAS MARUCHI Y BEATRIZ HAN CONFIADO EN TACTIO PARA FORTALECER A LA EMPRESA, CON EL OBJETIVO DE DEJARLA EN EL FUTURO, COMO MÍNIMO, IGUAL QUE LA RECIBIERON DE SU PADRE.

> Emprendedor y creador. Sin duda, un perfil que nos hemos acostumbrado a ver en los días que corren. Aunque allá por 1949, no era habitual ver a una persona con las ideas tan sumamente claras y con una ambición fuera de toda duda. “Él era un gran emprendedor. Empezó sin nada, de cero”. Así nos presentan a Manuel Rey, fundador del Grupo Empresarial Manuel Rey, en Betanzos (La Coruña).

Maruchi Rey cuenta que “mi padre fue un creador, un innovador, tenía una inteligencia natural tremenda. De pequeño ya hacía básculas romanas por encargo, era un manitas. Trabajó un tiempo en un taller mecánico de Betanzos, pero rápidamente se estableció por sí mismo. Siempre trabajando más y más, buscando cosas nuevas. Cuando no había piezas aquí iba, a Portugal o donde fuese a por piezas nuevas”, relata su hija, quien acompañada de su hermana Beatriz Rey gestiona el legado que han heredado.

“En 1949 se compró un torno. Tras haber hecho el servicio militar en un parque de automóviles, empezó a reparar los pocos coches que había en ese momento. Iba a subastas y compraba coches americanos para arreglarlos y reformarlos”. Ese fue el inicio de una empresa que tuvo un crecimiento fulgurante.

Existe en los inicios esa mezcla de tristeza y nostalgia. Así nos dibujan los inicios de Manuel Rey, muy humildes. “Empezó en un bajo que se inundaba cuando subía la marea, por culpa de un río que tenían por detrás. La corriente eléctrica no tenía fuerza suficiente, así que trabajaba con el torno a partir de las diez de la noche. Durante el día, cuando tenían que hacer algo forzosamente, usaban una bicicleta con la que pedaleaban para darle electricidad –a modo de dinamo– al torno”.

El trabajo duro suele tener recompensa. Manuel Rey “hacía las piezas de cualquier cosa”, algo que le valió para que “cuando alguien tenía algún problema en Galicia con el coche, venían a Manuel Rey y se les hacían las piezas en el torno que hiciesen falta”. Sin duda, supo encontrar un nicho y posicionar su marca, la cual fue creciendo gradualmente a medida que también lo hacía el sector del automóvil.

Como todo emprendedor que se precie, cualquier momento era bueno para sacar ideas. Algo que Manuel Rey ponía siempre en práctica. “Cada vez que iba a Portugal, paraba delante de todas las ferreterías y venía siempre cargado de piezas y herramientas. Tener lo necesario para poder trabajar era su obsesión”, indican sus hijas.

“TACTIO NOS HA HECHO VER LO IMPORTANTE QUE ES



^
Maruchi Rey es quien, junto a su hermana Beatriz, tomó las riendas de la empresa tras el fallecimiento de su padre

A la hora de repasar cómo fue la trayectoria empresarial, Maruchi Rey cuenta que “empezaron él –su padre–, un hermano y un vecino. Luego tres tíos míos maternos fueron a trabajar con ellos. Llegó un momento que el 99% de las familias de Betanzos tenían gente trabajando con nosotros. Ahora mismo somos 160 en el grupo en total, pero llegamos a ser 180 o más”.

Haciendo un poco de memoria, indica que “empezó con camiones. Durante el día los reparaba y cuando terminaba de trabajar se ponía a vender camiones, llegando a despertar a los clientes”. Tan fuerte fue su irrupción, que “un porcentaje muy alto de camiones llevaban las faldillas de Manuel Rey”. Y es que el apetito empresarial de Manuel Rey no tenía límites, “todo se le quedaba pequeño”. Tras varios cambios de local y tras construir unas instalaciones de 80.000 m², se trasladaron al lugar donde están ahora. Aunque toda historia tiene una parte triste, “él no llegó a estrenar estas instalaciones”.

“Mi padre disfrutaba creando, trabajando. Los camiones fueron su comienzo. Últimamente lo que le gustaba era construir, donde disfrutaba era en la obra”, recuerda Maruchi.



^
Oficinas centrales del Grupo Empresarial Manuel Rey

LA ALARGADA SOMBRA DEL CREADOR

El Grupo Empresarial Manuel Rey se encuentra en su segunda generación, tercera si tenemos en cuenta que los hijos de Maruchi y de Beatriz también están relacionados con la empresa. El hijo de Maruchi se encuentra en el taller siguiendo la estela de su abuelo, reparando camiones. “Mi hijo pequeño sacó un gen del abuelo, el de trabajar con los camiones. De todos los nietos, es el único que ha salido con la parte mecánica”. Por su parte, la hija de Maruchi y las dos hijas de Beatriz ya han concluido su formación profesional, y actualmente están formándose en la parte práctica en otras empresas fuera del grupo, a la espera de su posible futura incorporación, todo ello siguiendo el esquema de Plan de Formación e Incorporación propuesto.

Pero como suele suceder, “cuando una empresa tiene un creador, una persona con carisma, es muy complicado seguir. Somos cinco hijos y en la empresa trabajamos dos”, explica. Reconoce que, ya en la época de su padre, veían una serie de carencias a las que debían poner freno. “Con la vorágine del trabajo y al ser él una persona emprendedora que no paraba de meterse en proyectos nuevos, jamás teníamos tiempo. Cada vez que teníamos algo que estaba

PROFESIONALIZAR LAS EMPRESAS, ASÍ QUE ESTAMOS EN ELLO”



CON EL OBJETIVO DE CAMBIAR LA TRAYECTORIA, TACTIO HIZO UNA DE LAS PROPUESTAS QUE MEJOR HA ENCAJADO: UNIR LAS PARTES DE MAQUINARIA Y LA DE TALLER



funcionando, aparecía otra cosa. Solía decir que le pasaban muchos negocios interesantes por delante. Finalmente no tuvimos tiempo de hacer el análisis necesario, falleció muy joven, a los 78 años”.

Tras el contacto de Tactio, dieron luz verde para realizar el análisis. “Cuando nos enseñaron el resultado de su análisis, vimos que tenían las ideas muy claras y apostamos por ellos. Es un proyecto que tiene su coste de tiempo y económico, pero consideramos que era muy necesario”.

LA UNIÓN PARA RECUPERAR LA FUERZA

“Cuando las empresas son grandes, se escisionan y se separan”; algo que le pasó al Grupo Empresarial Manuel Rey. Recuerdan sus hijas que “nuestro padre murió en el 2003, pero la fuerza de la crisis empezó en 2007. Seguimos aquí porque teníamos una base muy sólida, pero necesitamos cambiar la trayectoria, esto tiene un fondo y llegas muy rápido a él”, resumen.

Y con el objetivo de cambiar la trayectoria, Tactio hizo una de las propuestas que mejor ha encajado. “Volvimos a juntar la empresa. La parte de maquinaria por sí sola no podía mante-

nerse, así que la volvimos a unir con la parte del taller. El jefe es el mismo, que sirve para un taller y para otro. Ahora mismo estamos inmersas en ese proceso”, reconocen.

Destacan además otra de las propuestas realizadas por Tactio, abogar por la profesionalización. “Nos han hecho ver lo importante que es profesionalizar las empresas, así que estamos en ello. Es lo mejor para que las empresas no sufran los vaivenes que nosotros podemos ocasionarles”; apunta Maruchi.

LA IMPORTANCIA DEL CONTROL

Cuando una empresa crece, en muchas ocasiones tiende al descontrol. Algo que también sucede al perder la cabeza visible del proyecto, dejándose llevar por el día a día y perdiendo numerosos detalles pequeños que acaban convirtiéndose en una razón peligrosa. Una carencia que Tactio ha convertido en una propuesta estrella dentro del Grupo Empresarial Manuel Rey

“Lo que nos reveló Tactio es la importancia de tener los números muy claros y cerca, llevar un control económico. También incidieron en el control personal. Hacíamos cosas por inercia, pero no sabíamos si se hacían a tiempo o no.

“EL CONSULTOR DE TACTIO NOS PUSO CIERTAS COSAS EN ORDEN Y,

A la izq.,
Maruchi y
Beatriz Rey.
A la dcha.,
imagen de las
instalaciones de
la empresa



Algo que igual se hacía bien de siempre, con la vorágine del crecimiento dejó de controlarse. La persona que llegó de Tactio nos enseñó unos números que no cuadraban”, asiente Maruchi, mientras de fondo nos acompaña ese constante sonido de los talleres mecánicos.

Otro de los puntos estrella de una modificación casi estructural como la que se hizo, es que la persona que llega de fuera se gane la confianza de propietarios y empleados. “La gente suele ser muy reacia, pero la persona que lleva a cabo el proyecto de Tactio encajó muy bien con nosotras y con la gente. Le dejamos el mando y lo está haciendo muy bien, se ha ganado el respeto de la gente”. Destaca Beatriz Rey que el consultor de Tactio “nos puso ciertas cosas en orden y, aportando su visión desde un prisma diferente, nos da seguridad en un momento tan duro”. Unos cambios que también notan en el día a día, “tenemos una perspectiva mejor, vemos que estamos en un mundo al revés, pero que están todos igual”.

GANAR EL QUE RESISTE

Sin duda, una de las frases de la visita al Grupo Rey: “gana el que resiste”. Tanto Maruchi como Beatriz lo tienen claro, el objetivo es “dejar esto para las generaciones futuras, por

lo menos, tal como lo dejó su creador. Ese es nuestro reto y es lo que queremos. Nos queda ponerlo como lo dejó Manuel Rey, aún nos queda mucho camino por recorrer”. Un deseo que anhelan con el brillo en los ojos de las herederas de un verdadero ganador, un adelantado a su tiempo que logró construir de la nada una empresa que busca reconquistar el territorio perdido de la mano de Tactio.

Como anécdota, detallan que recientemente han recibido el premio al concesionario más antiguo de la red Renault. “Nos hubiese encantado que estuviera nuestro padre, pero como no puede ser, fuimos a recogerlo en su nombre y traernos el reconocimiento para casa. Fue muy emotivo, ya que nos encontramos con gente que conocía a nuestro padre y lo apreciaba”.

APORTANDO SU VISIÓN, NOS DA SEGURIDAD EN UN MOMENTO TAN DURO”