



Paula y Bruno Imaz

RESPONSABLES DE TRATAMIENTOS TÉRMICOS MIG

MIGUEL IMAZ FUNDÓ HACE 55 AÑOS SU TALLER DE TRATAMIENTOS TÉRMICOS PARA LA INDUSTRIA DE LA MÁQUINA HERRAMIENTA EN EL PAÍS VASCO, UNA EMPRESA DE ESENCIA FAMILIAR QUE DA TRABAJO A NUEVE PERSONAS. EN 2013, TRATAMIENTOS TÉRMICOS MIG (USURBIL, GUIPÚZCOA) HA VIVIDO EL TRASPASO "OFICIAL" DE PODERES DE MIGUEL A SUS DOS HIJOS PAULA Y BRUNO. PARA ELLO, HAN CONTADO CON EL ASESORAMIENTO DE TACTIO, QUE LES HA DADO "UNA RESPUESTA RÁPIDA Y EFICAZ. EN APENAS DOS SEMANAS HEMOS PODIDO REORGANIZAR LA EMPRESA Y, SIGUIENDO LAS DIRECTRICES DE TACTIO, HEMOS OBTENIDO RESULTADOS DESDE EL PRIMER DÍA"; EXPLICA PAULA.

> ¿Qué os decidió a trabajar con Tactio, a contar con una asesoría externa?

Teníamos claro que en la empresa se tenía que producir el relevo generacional sí o sí. Hasta ahora, mi padre ha sido el eje motor y rotor de MIG y todo el sistema de trabajo estaba organizado en función de una única persona como responsable. Ahora el sistema se tenía que amoldar a los cambios para prevenir posibles riesgos. Queremos seguir avanzando y el relevo generacional, bien hecho, era fundamental.

¿Cómo conocieron Tactio?

A través de una compañera que estudió conmigo, y pensé que era nuestra oportunidad. En la teoría lo sabemos todo... pero en la práctica necesitábamos un apoyo. Tactio hizo un estudio de diagnóstico muy completo sobre la empresa que coincidía con nuestro planteamiento: urgía un cambio generacional en el sistema de trabajo. Teníamos que pasar de ser una empresa familiar a ser una empresa profesional y mi padre lo vio claro.

¿Cómo valora el proceso?

Entre el diagnóstico, que se realizó en casi una semana, y la intervención posterior, en dos, fueron dos semanas muy intensas porque al ritmo habitual de trabajo se sumaba todo el proceso que iba implementando Tactio, pero veías que funcionaba. Fue una intervención intensa pero muy práctica y necesaria.

¿Os llamó la atención alguna de las conclusiones?

No, porque sabíamos claramente dónde estaba nuestro punto débil: traspasar de forma eficiente el sistema de trabajo.

La verdad es que la decisión fue tomada en un día, una vez conocido el diagnóstico.

¿Cómo afectó a la plantilla?

Enseguida se les comunicó el porqué de la presencia de Tactio y qué queríamos conseguir con esta intervención. Todos veíamos el problema real y nos hemos involucrado al cien por cien. Además, Tactio realizó entrevistas personalizadas a cada uno de los trabajadores respecto a sus impresiones sobre la empresa y su papel en el proceso, que han sido muy productivas. En escasos siete días aprendimos más de la empresa que en 55 años.

¿Cuáles son las principales mejoras que ha experimentado Tratamientos Térmicos MIG?

Sin duda, la comunicación que existe hoy en el taller. Antes, aunque organizábamos bien la carga diaria habitual, si entraban pedidos añadidos recaían en mi hermano Bruno. Ahora, hemos creado un comité de producción en el que participamos Bruno y yo junto a otras tres personas más y revisamos semanalmente muchas cuestiones. Ha sido fundamental. También nos reunimos a pie de taller y redistribuimos tareas. Gracias a Tactio ahora somos polivalentes. Antes cada puesto tenía unas funciones más cerradas. Hoy existe una movilidad y una polivalencia que ayuda a agilizar el trabajo muchísimo.

Cosa que era uno de vuestros objetivos principales...

Tactio nos enseñó a empezar a comunicarnos, qué pasos teníamos que dar para poder cambiar la estrategia del trabajo.

“CON TACTIO AHORA SOMOS POLIVALENTES Y PODEMOS OFRECER



↳ Bruno y Paula Imaz, en el taller de Tratamientos Térmicos MIG

Algo complicado sin alguien que te guíe y te diga cómo estás financieramente y qué comunicación hay entre trabajadores y empresa y entre empresa y clientes. Tactio nos ayudó a analizar exactamente cómo estaba la empresa.

¿Y cómo lo valora?

Ya vimos que financieramente la empresa es estable y la fidelidad de nuestros clientes supera los 50 años, pero teníamos que mejorar el contacto directo con ellos, promover la acción comercial. Estamos acostumbrados a que el cliente siempre haya venido a nosotros. Aunque sea una relación fiel de tantos años, tenemos que cuidarlo, visitarlo y presentarle propuestas. Estábamos obsoletos, no porque el modelo anterior fuera malo, pero no existía, en la práctica, un relevo real.

¿Se puede hablar de un antes y un después tras la intervención de Tactio?

Esta empresa lleva en pie desde hace más de 55 años, ha superado la crisis de 1991 y la actual, que es peor. Seguimos en pie con una autofinanciación fuerte y con una cartera de clientes potente, y todo eso es gracias a mi padre, pero el sistema tenía que cambiar porque ahora somos dos personas. Sí ha habido un antes y un después, al menos, en ser conscientes de que dependemos de nosotros mismos para seguir adelante.

Es pronto para valorar, pero ¿habéis notado ya resultados prácticos?

Sí. Recientemente tuvimos una punta de trabajo importante.

Antes de Tactio habría sido un caos y un estrés monumental, y en cambio en esta ocasión nos organizamos y distribuimos el trabajo por tiempos y lo sacamos sin agobios, por la comunicación y la organización. La gente, al sentirse más involucrada, te da mucho más de sí misma y se organiza todo mejor.

Y los clientes también lo notarán...

El punto fuerte de MIG es la calidad, la rapidez en el servicio y nuestra localización. El servicio lo hacemos en horas y agilizar los procesos es básico. Hoy podemos realizar ese mismo servicio, con la misma calidad e incluso más rápido, pero de forma más tranquila y en un ambiente de trabajo que ha mejorado mucho.

A partir de ahora, ¿cuál es vuestro principal reto?

Reforzar nuestra vertiente comercial, de gerente, en la persona de Bruno. Para eso está en pleno proceso de formación a otros trabajadores en funciones del taller que él tiene asumidas, como la recepción y registro de hornadas, que luego le posibilitará salir y visitar al cliente. Gracias a los pasos que nos dio Tactio, poco a poco vamos poniendo en marcha ese relevo necesario. Incluso para finales de año queremos lanzar nuestra página web, publicar nuestro catálogo y ampliar nuestros contactos comerciales en Francia.

UNA RESPUESTA MÁS ÁGIL Y PROFESIONAL A NUESTROS CLIENTES”