



# Ramón García,

## EL ÉXITO DE UNA CARPINTERÍA LOCAL CON IMPACTO INTERNACIONAL

LA HISTORIA Y LA TRAYECTORIA DEL GRUPO RAMÓN GARCÍA SON DE ESAS DE MANUAL DE EMPRESA FAMILIAR. EN 1975, TRAS REGRESAR A GALICIA DESPUÉS DE UNOS AÑOS EMIGRADO, RAMÓN GARCÍA CREÓ UNA PEQUEÑA CARPINTERÍA EN EL ANEXO DE LA CASA FAMILIAR. GRACIAS A SU EMPEÑO PROFESIONAL, SUS INSTALACIONES SE FUERON AMPLIANDO HASTA LLEGAR AL MOMENTO ACTUAL. HOY LA EMPRESA –BAJO LA DIRECCIÓN DE SUS HIJOS MANUEL Y SABINO– CUENTA CON UNA FACTORÍA EN MESÍA (A CORUÑA), OTRA EN MÉXICO Y UN CENTRO LOGÍSTICO EN ORDES (A CORUÑA), QUE DAN EMPLEO A 330 TRABAJADORES. HA SIDO PRECISAMENTE ESTE NOTABLE CRECIMIENTO EL QUE HA LLEVADO A LA EMPRESA A SOLICITAR LOS SERVICIOS DE TACTIO PARA ADAPTARSE A SU NUEVA REALIDAD Y OPTIMIZAR SU GESTIÓN.



> Ramón García Francos podía haber sido un carpintero emigrante retornado más, como tantos y tantos hay en Galicia. Pero su destino cambió un buen día en A Coruña, a principios de los años 80.

Más allá de la anécdota y de posibles moralejas, conviene conocer y situar los antecedentes de esta empresa. Porque responden a la perfección a lo que dicta el manual en cuanto a desarrollo, implantación y progresión de una firma local y familiar, hoy convertida en un consolidado grupo internacional.

Tras pasar unos años como responsable de una carpintería en París, Ramón García decidió en 1975 regresar con su mujer a su Galicia natal. En el anexo a la casa familiar en la pequeña aldea coruñesa de Mesía habilitó un pequeño taller de carpintería. Apenas 90 metros cuadrados. Y comenzó a hacer pequeños trabajos y reformas. Un buen día, realizando una de estas labores en un hotel coruñés, le comentaron que había una persona que estaba buscando un carpintero para abrir una serie de tiendas de moda. Ramón García aceptó el encargo y se hizo cargo de los trabajos y de la instalación de carpintería de varias de las primeras tiendas de una importante multinacional del sector de la moda.

La evolución del grupo Ramón García se debe a su capacidad de responder a los exigentes estándares de calidad y al vertiginoso crecimiento de la industria multinacional.

El crecimiento exponencial de sus principales clientes en los últimos años ha obligado a Ramón García a seguirles los pasos. Hoy se puede observar perfectamente esa evolución en las instalaciones matrices de la empresa en Mesía. En lo alto de una ladera, en un paisaje bucólico entre verdes prados, aún se mantiene la casa familiar en cuyo anexo se habilitó la primera carpintería. Cuesta abajo se fueron añadiendo naves hasta configurar la actual factoría, con 8.000 metros cuadrados, que acoge las diversas secciones de fabricación.

Además de estas instalaciones, la empresa cuenta en el polígono industrial de Ordes (A Coruña) con un moderno centro logístico de 22.000 metros cuadrados construidos, que entró en servicio el pasado año. Ahora mismo, estas instalaciones albergan las plantas de montaje de mobiliario, almacenaje y distribución, así como el área administrativa y de dirección. “Es nuestra gran apuesta de futuro”, comentan Manuel y Sabino García. “Y aunque de momento están dedicadas a la parte logística, han sido concebidas y creadas para poder acoger también la fabricación si en algún momento fuese preciso”.

Un operario del  
departamento de  
diseño industrial



LA EMPRESA  
HA FABRICADO  
E INSTALADO LOS  
MUEBLES DE MÁS  
DE 2.000 TIENDAS  
DE MODA EN TODO  
EL MUNDO

Sabino García  
comenzó a trabajar  
en la carpintería de  
su padre con 14 años

Las instalaciones de la firma se han completado este mismo año con la puesta en funcionamiento de una factoría en México, desde la que atienden el mercado del norte y del sur de América. "Nos ofrecieron la oportunidad de fabricar allí y no lo dudamos", señalan.

La actual plantilla de 330 trabajadores del grupo Ramón García se distribuye de manera que 250 personas se encuentran en sus factorías de Galicia y 80, en la mexicana.

### DIVERSIFICACIÓN DE CLIENTES

Evidentemente, para Ramón García las grandes empresas del sector textil son sus principales clientes. Pero no los únicos. A lo largo de los años la empresa se ha diversificado y se ha ido haciendo con una considerable cartera de clientes, tanto nacionales como internacionales, vinculados principalmente al sector de la moda y a la hostelería (hoteles, restaurantes, cafeterías...). "El aval de llevar tantos años trabajando para empresas tan exigentes y consolidadas nos abre muchas puertas", reconoce Manuel García. Pero no es esa su única credencial. Ramón García ha conseguido labrarse un reconocido prestigio en el sector de la carpintería gracias a su profundo conocimiento, al desarrollo de proyectos y soluciones integrales –en los que

asume el diseño, la fabricación y la instalación– y a una eficiente logística.

La capacidad de la compañía para trabajar con una amplia variedad de materiales y con las principales marcas internacionales ha llegado mucho más allá del concepto tradicional de trabajo de carpintería. Buena prueba de ello es su innovadora división de Hi-Macs, un material que ofrece nuevas oportunidades para arquitectos y diseñadores. O su especialización en el diseño e instalación de cocinas, donde utiliza soluciones exclusivas y en muy diversos estilos, adaptadas siempre a las necesidades del cliente.

### SIN OLVIDAR LOS ORÍGENES

Aunque la evolución y el crecimiento del grupo han sido constantes gracias a doblar la producción en los últimos 8 años, ni Manuel ni Sabino García olvidan sus comienzos. "Yo me despierto cada día con la imagen del sacrificio de mi padre para levantar todo esto. Para nosotros es como una guía que tenemos siempre presente", asegura el pequeño de los hermanos.

Manuel y Sabino se incorporaron desde muy jóvenes al proyecto familiar. "Somos la segunda generación, pero



Los trabajos de fabricación  
y de carpintería se siguen  
realizando en la factoría  
matriz, en Mesía (A Coruña)



“RECURRIMOS A LA  
CONSULTORÍA DE TACTIO  
PORQUE NOS DIMOS  
CUENTA DE QUE LA  
POTENCIA SIN CONTROL  
NO SIRVE DE NADA”



De izquierda a derecha:  
Manuel y Sabino García,  
actuales propietarios de la  
empresa, junto a Raúl López,  
consultor de Tactio



digamos que de muy largo recorrido porque vivimos todo el proceso”, comentan. Con 14 años ya estaban ayudando en la carpintería, que para ambos ha sido una escuela profesional imprescindible. “Íbamos a medir las tiendas, fabricábamos los muebles, nos encargábamos del montaje, participábamos en las compras, cargábamos camiones... Éramos polivalentes y eso nos da un campo de visión muy amplio para conocer todas las facetas de la empresa”.

Evidentemente, hoy con el volumen actual de la compañía ese modelo de actuación resulta absolutamente inviable. Y esa fue precisamente una de las razones por las que los responsables de Ramón García solicitaron el apoyo de la consultora Tactio. “Antes en la oficina éramos tres personas y ahora somos 30”, apunta Manuel García. Y recuerdan que su padre –que tiene 79 años pero que no pierde de vista ni un solo día el devenir de la empresa– se sigue preguntando por qué hace falta tanto personal. “¡Si además tenemos ordenadores!”, añade entre sonrisas.

#### TACTIO Y LAS HERRAMIENTAS DE FUTURO

Los responsables del grupo Ramón García valoran muy positivamente la notable mejoría en la gestión que ha supues-

to tanto el análisis realizado por Tactio, como las medidas adoptadas. Manuel García reconoce que estaba convencido de estar realizando una gestión medianamente buena. Sin embargo, al aplicar mediciones de procesos quedó claro que había margen de mejora. Para Sabino García, la fuerza y la potencia de la firma requería un cuadro de mandos que les permitiera mantener el control.

Los dos hermanos asumen que tenían que aprender a delegar y a estructurar los departamentos de una forma ordenada, funcional y eficaz. “Gracias a Tactio hemos aprendido a hacerlo. La empresa ha dado un vuelco: se ha creado una estructura y cada departamento tiene sus responsables, de modo que nos libera a nosotros de tener que estar en el día a día de todo”.

Tanto Manuel como Sabino García se sienten ahora en mejores condiciones para afrontar los trascendentales retos a los que se deben enfrentar, ante la expansión de la empresa. “Queremos obtener buenos resultados y, por tanto, también queremos disponer de buenas herramientas. Y eso es lo que hemos logrado gracias a la consultoría de Tactio”.



◀ Instalaciones de almacenaje en el nuevo centro logístico de la empresa, puesto en marcha el pasado año en el polígono industrial de Ordes (A Coruña)

EL OBJETIVO FUNDAMENTAL DE LA INTERVENCIÓN DE TACTIO HA SIDO DOTAR A LA EMPRESA DE SOLIDEZ Y HERRAMIENTAS PARA ABORDAR EL FUTURO CON GARANTÍAS



### EL RETO DE LA CONSULTORÍA

Señala Raúl López, el consultor de Tactio en el grupo Ramón García, que las principales necesidades eran de tipo organizativo, porque todas las decisiones las tomaban los dos hermanos. "Son dos personas que lo tienen todo en la cabeza, con una intuición y una capacidad de trabajo enorme y que no se equivocan. Pero era preciso marcar unas pautas en cuanto a planificación y unidad de criterios".

Así, el objetivo fundamental de la intervención ha sido dotar a la empresa de solidez y de herramientas para poder abordar el futuro con garantías, confirmando todo su potencial y proyección.

En este sentido, Tactio ha intervenido en la organización, creando un organigrama con definiciones de los principales puestos de trabajo. También se han solventado las carencias en comunicación interna, que estaban generando falta de coordinación e innecesarias pérdidas de tiempo.

Al mismo tiempo, se han definido y creado puestos nuevos –como el de director industrial o el de responsable de recursos humanos– y se ha puesto en marcha un comité de dirección.

Teniendo en cuenta el carácter sucesorio del grupo, se ha elaborado además un protocolo familiar, al objeto de armonizar los intereses de las familias propietarias con los propios de la empresa. De este modo se asegura su continuidad en el tiempo a lo largo de sucesivas generaciones. La intervención de Tactio se ha completado con la optimización general de los procesos productivos, la organización industrial y el control de la producción. Y concluirá con la elaboración del Plan estratégico comercial.

En opinión del consultor Raúl López, la implantación de todas las actuaciones planificadas por Tactio va a redundar "en una mejora de la profesionalización, un mayor control de los procesos, una mayor planificación y en una mejora continua que repercutirá en todas las áreas". ■