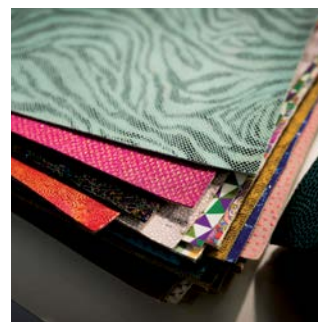




# Manolo Rubio,

## PROPIETARIO Y DIRECTOR GENERAL DE TIMBRADOS RUBIO

EN LA LOCALIDAD ALICANTINA DE ELDA, UNO DE LOS ENCLAVES INDUSTRIALES MÁS IMPORTANTES DE CALZADO, TIMBRADOS RUBIO SE HA IDO CONSOLIDANDO COMO UNA MARCA REFERENTE EN EL TRABAJO DE LA PIEL. CON ESFUERZO Y CAPACIDAD DE INNOVACIÓN, LA EMPRESA HA PASADO DE DISPONER DE UNA MÁQUINA DE TIMBRADOS, A TENER PRESENCIA EN MÁS DE 36 PAÍSES Y GENERAR UN VOLUMEN DE NEGOCIO PRÓXIMO A LOS 6 MILLONES DE EUROS. ADEMÁS, DISPONE DE 47 EMPLEADOS DIRECTOS. CON LA VOLUNTAD DE MEJORAR SU EMPRESA, MANOLO RUBIO –HOMBRE HECHO A SÍ MISMO Y CON GRAN VISIÓN DE FUTURO Y PROFUNDA PROFESIONALIDAD– HA PUESTO EN MARCHA LAS HERRAMIENTAS FACILITADAS POR TACTIO PARA SEGUIR EN LA BRECHA DEL CRECIMIENTO.



### > ¿De dónde viene Timbrados Rubio?

Todo empieza con la primera máquina que compré para hacer timbrado de plantillas de calzado, hace ya 30 años. Soy una persona muy inquieta y empecé a ir a ferias y a conocer a otras personas dedicadas a la piel, al trabajo de este material que se conoce como fantasía, que trabaja diseño y creatividad. Y así empecé a comprar más máquinas. Pasamos al grabado sobre piel, tanto de calzado como de marroquinería y bolsos, y poco a poco hemos ido ampliando hasta llegar a la situación actual.

### Uno de vuestros puntos fuertes es la presencia internacional y en 2015 recibís un premio a la exportación otorgado por la Cámara de Comercio de Alicante. ¿Qué alcance geográfico tiene vuestro negocio?

En total tenemos un 47% de volumen de exportación y llegamos a 36 países. Nuestros clientes proceden mayoritariamente de China y Corea del Sur y también trabajamos para Estados Unidos. En cuanto a Europa, Francia e Italia son nuestros mercados principales. En España tenemos presencia en las zonas zapateras que trabajan la piel, como Menorca y Ubrique.

### ¿Qué os hace diferentes?

Lo que nos diferencia es haber integrado todos los procesos de producción en nuestra fábrica. Compramos la piel semi

acabada y hacemos desde el grabado hasta la serigrafía, la impresión digital, los tamponados a mano y el laminado. Y elaboramos nuestro producto sin depender de ningún intermediario. En países como Italia se diversifica más la producción, pero nosotros lo integramos todo en nuestro servicio.

### ¿Cómo potenciáis la producción para ganar competitividad?

Tenemos que estar al corriente de todas las novedades, tanto de maquinaria como de producto, para ofrecer los mejores acabados y un artículo competitivo en calidad. Además hay que estar muy al día de las novedades, renovando constantemente el muestrario, acudiendo a ferias y ser pioneros.

### ¿Qué os ha aportado Tactio para seguir creciendo?

Yo empecé la empresa en solitario y todo fue creciendo más y más. Pero llega un momento que no todo es crecimiento. Uno sabe hasta dónde sabe y necesita la ayuda de personas especializadas. Con el apoyo de Tactio hemos mejorado procesos y se ha ampliado nuestra visión de negocio.

### ¿Qué claves os ha ofrecido Tactio para mejorar aspectos que no estábais potenciando?

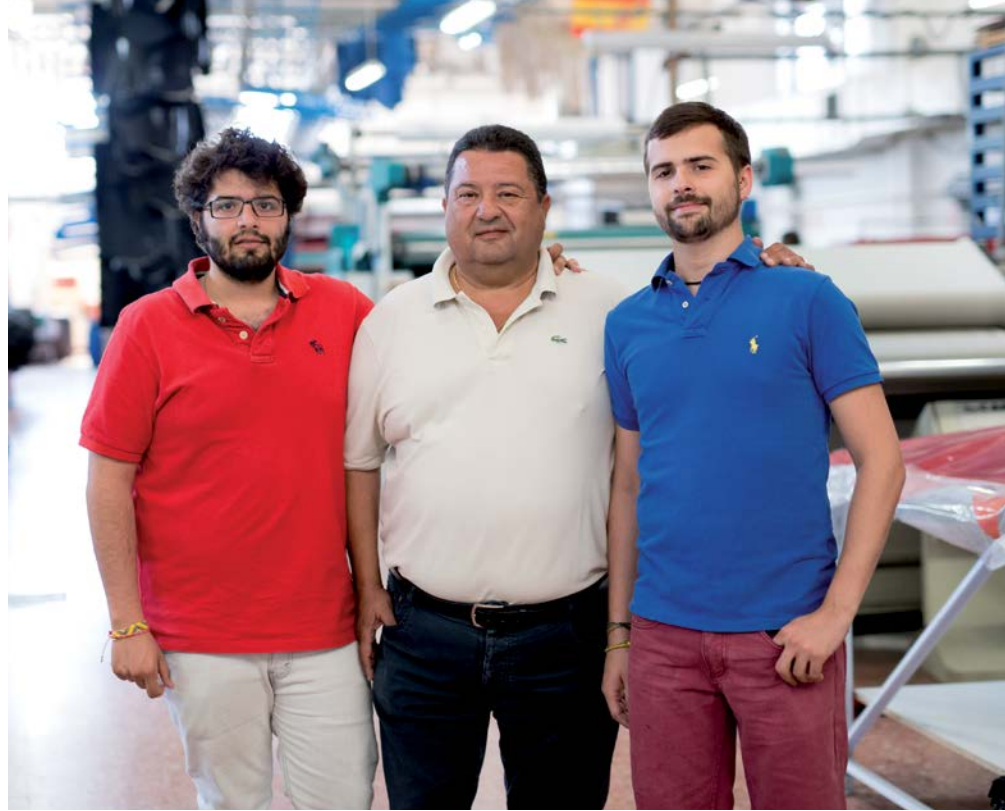
Uno de los aspectos que no estábamos teniendo en cuenta era ordenar todos los procesos productivos, planificar el trabajo –sobre todo teniendo en cuenta las fechas de entrega– y

“TACTIO ME HA AYUDADO A TOMAR LAS MEJORES DECISIONES PARA MI NEGOCIO”



Timbrados Rubio estima un crecimiento aproximado del 18% al 20% para el futuro inmediato

V



Λ

Los hijos de Manolo Rubio (José Manuel Izda. y Cristian dcha.) asumen la expansión internacional y la tarea de laboratorio

sobreponernos a momentos de mucho trabajo. Gracias a las mejoras en organización, conseguimos mejores resultados. Igualmente, hemos mejorado el control de almacén para conseguir una mayor eficiencia: Tactio nos ha dado pautas para elaborar un inventario detallado que nos facilita el trabajo diario.

#### ¿Cómo han afectado los cambios a la plantilla de trabajadores?

Precisamente, con Tactio también hemos dispuesto a algunos empleados de la plantilla en puestos diferentes. Son profesionales que han desempeñado la misma labor durante años. El cambio de responsabilidades ha reactivado su motivación y ha mejorado su rendimiento. La verdad es que hemos hecho una buena labor y me han ayudado bastante.

#### ¿En qué aspectos habéis notado un proceso de mejora en la empresa?

Hemos mejorado en la organización de todas las áreas de producción de la compañía. Hemos agregado directivos a los departamentos para que coordinen tanto la producción, como la parte comercial. Pese a que hemos conseguido una buena posición en el mercado, había cuestiones que estaban pendientes. Tactio me ha ayudado a tomar las decisiones más adecuadas, analizando los mejores opciones. Y también a

seleccionar a los mejores candidatos para puestos clave en el crecimiento de Timbrados Rubio.

#### ¿Qué previsiones tiene Timbrados Rubio para el año 2015?

Las perspectivas son muy positivas para 2015. Pese a la crisis, año tras año nos hemos conseguido mantener e, incluso, crecer sin bajar facturación y creando más empleo. Estimamos un crecimiento aproximado del 18% al 20%. El artículo que elaboramos tiene una gran demanda, por lo que esperamos un buen volumen de trabajo.

#### Y la segunda generación, ¿está también integrada en la empresa?

Mis dos hijos están trabajando conmigo. De hecho, gracias a mi hijo mayor José Manuel nos hemos abierto al mercado exterior. Él viaja por todo el mundo para visitar a representantes y clientes, vamos juntos a ferias y es un gran soporte. Sin él no hubiéramos alcanzado el volumen de negocio al que hemos llegado. Mi hijo menor Cristian aprendió en Italia y es quien me da apoyo en el área química de la fábrica. Puedo estar tranquilo de que ellos van a continuar de la mejor manera el legado de esta empresa. ■