

“Un producto de calidad necesita ir acompañado de un servicio inmejorable”

JUAN MACHO RODRÍGUEZ-BUZÓN CEO DE GRUPO MACHO



De izq. a der.: Juan Macho Rodríguez-Buzón, Juan Antonio Macho Macho, Loreto Macho Rodríguez, Myriam Macho Macho, Juan Macho Rodríguez y Gustavo Macho Rodríguez-Buzón.

En 1954, Juan Macho Hernández inició su negocio con un pequeño taller de trabajos de imprenta que hoy, casi setenta años después, se ha convertido en Grupo Macho. Para conocerlo con más detalle, hablamos con su CEO, Juan Macho Rodríguez-Buzón.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Mi padre puso en marcha su negocio de impresión en 1954 y, poco a poco, fue haciéndolo crecer y diversificando sus servicios. Así fue como en los años 70 y tras una propuesta de un empresario de Morón, introdujo un nuevo producto: la etiqueta.

¿Cómo se incorporó al negocio?

En 1975, cuando terminé mis estudios de bachiller, le comuniqué a mi padre que quiero estudiar medicina. Mi padre mantuvo una conversación conmigo motivado por el propósito de convencerme que el negocio de la etiqueta podía ser de mucho

futuro porque todo lo que se comercializaba a granel se iba a envasar en recipientes más pequeños, y además presente que él puede tener algún problema futuro de salud y hay que tener a alguien de la familia preparado, y quién mejor que yo que soy el mayor de cuatro hermanos. Acepté el reto y me quedé aprendiendo el negocio familiar.

Y el negocio siguió evolucionando...

Así es, sobre todo gracias a la relación con nuestros clientes. En 1980 uno de ellos nos avisó de la tendencia del mercado hacia las etiquetas adhesivas y decidimos invertir en una máquina rotativa para fabricar este tipo

de productos. En 1988, se incorporó mi hermano Gustavo al negocio familiar. Lo mismo ocurrió en 2003, cuando otro cliente nos comentó que iba a cambiar su línea de etiquetas de cola para mayonesa a líneas de sleeves; aceptamos el reto y hoy ofrecemos una gama de productos más extensa entre etiquetas encoladas, etiquetas adhesivas y sleeves.

¿Cuál es su estructura actual?

Hoy tenemos dos plantas de fabricación. La primera y donde comenzamos nuestro negocio está en Morón de la Frontera (Sevilla); la segunda planta la adquirimos en 2011 y se encuentra en Cuarte de Huerva (Zaragoza). En total contamos con 11 líneas productivas en las que trabaja un total del 150 personas.

¿Cuál es la propuesta de valor que ofrecen al mercado?

En Grupo Macho ofrecemos un producto de calidad que logramos gracias a la tecnología más innovadora que nos ofrece el mercado. Además, estamos convencidos que un producto de calidad necesita un servicio inmejorable, de manera que apostamos por unos plazos de entrega muy reducidos para que nuestros clientes puedan cumplir con las exigencias del mercado.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nos dirigimos a todo tipo de clientes de diversos sectores. Muchos de ellos son exportadores, lo que hace que nuestras etiquetas viajen por todo el mundo.

¿Qué diferencia a Grupo Macho de sus principales competidores?

Siempre decimos que no somos un proveedor al uso al que le compras esporádicamente. Nos consideramos colaboradores de nuestros clientes, nos gusta conocer sus necesidades y que cuenten con nosotros para nuevos proyectos. Poder acompañarlos a lo largo de su trayectoria y compartir conocimientos, consideramos que es un win to win.

¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

Seguimos en crecimiento y ya se han incorporado 4 miembros de la tercera generación familiar, que siguen en el negocio con la misma ilusión con la que empezó mi padre, por lo que afortunadamente tenemos continuidad. Por otro lado, este es un negocio en el que es imprescindible invertir en nuevas tecnologías, por lo que seguiremos adquiriendo aquella maquinaria que nos ayude a ser más eficientes y a ofrecer una mejora continua en la calidad de nuestros procesos y nuestro producto.

