

CASO ZURITA

TÍTULO DEL CURSO: CULTURA EMPRENDEDORA Y
EMPRESA FAMILIAR

TÍTULO PONENCIA: CASO ZURITA

NOMBRE PONENTE: ANGELES ORANTES-ZURITA
LOPEZ

Granada, 17 de Noviembre de 2014

¿REINVENTARSE?

- La creciente competencia, gran velocidad con la que se producen los cambios en el mercado obligan a abandonar planteamientos de negocio tradicionales
- La crisis ha acentuado esta necesidad, convirtiéndose en una cuestión de supervivencia

¿COMO REINVENTAR EL NEGOCIO?

- Aplicar tu know how a otros mercados
- Reinventar tus productos y servicios
- Negocios complementarios

¿COMO REINVENTAR EL NEGOCIO?

- Buscar alianzas estratégicas
- Arrimarse a las grandes
- Comunicar mejor tu negocio
- Crear nuevos canales de distribución

¿COMO REINVENTAR EL NEGOCIO?

- Locales temáticos
- Renovar la dirección de la empresa
- Adelantarse a las nuevas tendencias
- Cambios por obligación

LA COMPAÑÍA HOY

DOS LÍNEAS DE NEGOCIO



LA CUEVA
de 1900

Taberna - Restaurante

LA COMPAÑÍA HOY



- Fundada en 1970, tiene su sede central en Albolote (Granada)
- Dos plantas productivas: cárnicos y platos preparados
- Empresa familiar en 2^a generación
- Fabricante de embutidos, jamones, derivados cárnicos y platos preparados

LA COMPAÑÍA HOY



LA COMPAÑÍA HOY



LA COMPANÍA HOY



- Plantilla media: 200 trabajadores
- Familia muy unida en torno a un proyecto empresarial

LA COMPAÑÍA HOY

Nuestros clientes son:

- ▣ **ALIMENTACIÓN:** grandes superficies, supermercados, cash&carry y tienda tradicional, a nivel nacional
- ▣ **HORECA:** Restauración, hostelería y catering a nivel nacional
- ▣ **MERCADO INTERNACIONAL:** Italia, Dinamarca, Alemania, Francia y Holanda

LA COMPAÑÍA HOY

El mercado se distribuye:

- ▣ **85% NACIONAL**
- ▣ **15% INTERNACIONAL**



¿Cuál es nuestra **ventaja competitiva**?

- ▣ Flexibilidad y dinamismo ante los cambios: es una filosofía
- ▣ Orientación a la innovación: entendida como una forma diferente de hacer las cosas

ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Antes 2009

- Estrategia de compañía basada en el volumen y dirigida al mercado nacional, sobre todo la gran distribución.
- Líneas de negocio: cárnicos y platos preparados.
- Innovadores pero con productos fáciles de copiar y muy imitados: caso de la Rosca.
- Tamaño medio.
- Progresiva disminución de los márgenes comerciales dado la concentración y poder de los compradores.
- Inquietud por salir de esa situación pero, **¿CÓMO?**

LA COMPAÑÍA HOY



NUEVA ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Estrategia de diversificación, basada en

- ❑ Nos dirigimos al consumidor final
- ❑ Cadena de hostelería que gira en torno a la charcutería tradicional, que se convierte en nuestro principal cliente
- ❑ Creamos nuestro propio canal de venta

LA COMPAÑÍA HOY



Creación de dos **CASH&CARRY** dirigidos al público en general, donde le ofrecemos:

- El productos más fresco
- Y el mejor precio de carne y embutidos
- **TRASLADAMOS LOS PRECIOS DE FÁBRICA AL CONSUMIDOR**

LA COMPAÑÍA HOY



LA COMPAÑÍA HOY

- Desarrollo de la red de establecimientos de hostelería: **LA CUEVA de 1900**
 - Se convierte en el principal cliente de nuestra empresa
 - Controlamos toda la cadena
- **HEMOS IDO CREANDO NUESTROS PROPIOS CANALES DE VENTA: INNOVACIÓN**

LA COMPAÑÍA HOY

LA CUEVA de 1900

Taberna - Restaurante

CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900
Taberna - Restaurante

Hostelería-restauración que se enmarca dentro del segmento de las **cervecerías-bares de tapas** y que se caracteriza por:

Oferta variada, cuidada y con una excelente calidad, donde el jamón y el embutido tiene un papel principal. Embutido recién hecho

La **filosofía basada en nuestro origen: cerveza-tapa**

CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900
Taberna - Restaurante

Cocina de siempre, sencilla pero bien hecha

La **combinación de la restauración con la venta al detalle**

La ambientación basada en una típica **taberna andaluza**

Locales urbanos de primer nivel

CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900

Taberna - Restaurante



CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900

Taberna - Restaurante



CONCEPTO



CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900
Taberna - Restaurante



CONCEPTO



CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900
Taberna - Restaurante



CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900
Taberna - Restaurante



CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900

Taberna - Restaurante



LA CUEVA de 1900

Taberna - Restaurante

CONCEPTO



LA CUEVA
de 1900

Taberna - Restaurante

CONCEPTO



CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900
Taberna - Restaurante



CONCEPTO

LA CUEVA
de 1900

Taberna - Restaurante



LA CUEVA de 1900

Taberna - Restaurante

CONCEPTO



CONCEPTO

Inversión realizada en la cadena: 12 M €

Centros altamente **generadores de empleo**: actualmente trabajan 150 personas

Cifra de negocio: 15 m € anuales

11 Establecimientos

Granada, Málaga y Madrid

- Crecimiento de la cadena con establecimientos propios
- Diversificación de la oferta: nuevos modelos de negocio
- Internacionalización: ¿alianzas estratégicas?

**HOY EN DIA EL TAMAÑO ES IMPORTANTE PERO
LO REALMENTE ESTRATÉGICO ES EL CARÁCTER
INNOVADOR**

CLAVES

- El tándem EMPRESA-FAMILIA funciona
- Equipo directivo joven y dinámico, muy unido en torno a un proyecto empresarial
- Identificación clara de los roles de cada uno
- Carácter emprendedor: hemos aprendido a convivir con el riesgo y el compromiso

CLAVES

- **Humildad**
- **Prudencia:** de menos a más
- Capacidad de levantarnos ante las caídas
- Tener un modelo ético: la **HONESTIDAD es básica en el mundo empresarial**

Capacidad para descubrir oportunidades,
saber ver qué productos o servicios está
dispuesto el público a adquirir

En esencia es identificar las necesidades del
consumidor

Pero, también hay que saber cómo hacerlo y
cuando

RODEARSE DE UN BUEN EQUIPO

**EL 90% DE LOS ÉXITOS
EMPRESARIALES SE DEBEN A
PROYECTOS ORDINARIOS
EXTRAORDINARIAMENTE
GESTIONADOS**

ACTITUDES

- **INQUIETUD PERMANENTE:** detrás de un buen negocio hay un empresario inquieto
- **TENER CONFIANZA:** fe ciega en el proyecto
- **PERSEVERAR:** ser tozudo, creer en uno mismo
- **INFORMARSE:** la clave de la intuición esta en toda la información que acumulamos y que de repente sale
- **PENSAR EN GRANDE**