

MARZO, RESETEO GLOBAL

Querid@s compañer@s:

Este **número 3** llega en plena expansión del COVID-19 (Coronavirus). Es un fenómeno nunca vivido en la historia reciente, que está haciendo que debamos replantearnos muchas cosas de nuestras vidas. Esperamos sacar algo positivo de todo esto y que aprendamos (y no olvidemos) las lecciones que sin duda trae una situación como la actual. Todo el mundo (literalmente) se está haciendo la pregunta...

¿Qué supondrá en próximas fechas esta situación para nosotros?

Somos una empresa fuerte, consciente y valiente y que a pesar de las dificultades a las que nos enfrentamos, también hemos decidido hacer todo lo posible para preservar y mantener todos los puestos de trabajo. Este es un **gran esfuerzo** con el que todos y cada uno de nosotros pronto tendrá que responder con el compromiso que a cada integrante de GAES nos caracteriza. **Juntos podremos superar esto** y aunque no será pronto ni fácil, sabremos sobreponernos.

Como lógicamente a partir del “día después” pueden suponerse **algunos cambios** (entendemos y esperamos que temporales) bien sean en el mercado, en el comportamiento de los clientes, en el de nuestros competidores y en el de algunos de nuestros proveedores; el día **8 de abril** (previo a los días de fiesta por Semana Santa y al primer día laborable en el que se supone que termina el estado de alarma) vuestros responsables os facilitarán instrucciones precisas para las líneas sobre las que trabajaremos en las próximas semanas. Mientras tanto, **Miguel Vilar se dirigirá a toda la red comercial** para desvelar posibles dudas y facilitar unas breves pautas de actuación, para las próximas semanas.

En otro orden de cosas, respecto a eventos planificados, la Feria BIEMH (Bienal Internacional de Máquina-Herramienta) ha sido **pospuesta a Noviembre**. En cuanto tengamos detalles más exactos os enviaremos más información.

Por último en este apartado os recordamos que es importante no olvidar las instrucciones de precaución básicas facilitadas por el Gobierno (en este [enlace](#) podéis consultar algunas recomendaciones), y por las medidas que ya se han tomado desde nuestra empresa.

Como no todo es el virus, hemos incluido buenas noticias, así como el artículo íntegro y traducido que nos han dedicado **BearingNet** (como sabéis, una de las principales redes de distribuidores de rodamientos online) en su publicación BestBits.



Nuestro equipo



Alfonso Caballero

RODALSA

- > Alfonso es de Vallecas (Madrid), y llegó a Vitoria hace catorce años por amor.
- > Lleva en RODALSA once años, tras ser inicialmente operario, lleva los últimos ocho siendo comercial externo.
- > Sus aficiones son la bicicleta, viajar, el mundo del motor (motos y coches) y hacer cualquier plan con los suyos (poteo, monte, escapada...).
- > Su email es: alfonso@rodalsa.net



Mari Carmen Rodríguez

SOLTECNA

- > Mari Carmen es madre de una hija y un hijo, y tiene dos nietas.
- > Comenzó a trabajar en SOLTECNA hace dieciséis años como comercial interna, tras haber trabajado durante veintitrés años en otra empresa del sector, ya desaparecida.
- > Su recreo son la fotografía y los libros.
- > Su email es: maricarmen@soltecna.com



Alfredo Lahuerta

ZARAGOZA

- > Alfredo empezó a trabajar en GAES con dieciséis años. Sus primeras labores fueron como almacenero y repartidor.
- > Poco a poco fue adquiriendo experiencia y conocimientos dentro de la empresa, para finalmente trabajar como comercial, que es su actual puesto de trabajo.
- > Sus hobbies son los deportes (especialmente los de montaña, y pádel) y viajar.
- > Su email es: alfredo.za@gaessa.com

Continuamos con las formaciones

GAES NAWERS acogieron en marzo una jornada de formación sobre **convertidores de frecuencia**, dirigida por Josep Aleix Puig, de ABB. A los pocos días tuvieron otra de **Drives y PLCs ABB**, donde se impartió formación técnica sobre las series comerciales de variadores y arrancadores estáticos. Esta acción está dentro del calendario de promoción y formación que realizamos con ABB como distribuidores de la marca.



Nuestra empresa

A pesar de esta extraordinaria situación que se nos presenta, Marzo no ha estado exento de buenas noticias:

DISHECO

El pasado mes de febrero hemos incorporado una **nueva empresa al Grupo GAES**. Nos hemos asociado con la familia Giner para la compra de una empresa en Barcelona, **DISHECO**, que tiene 20 empleados y está especializada en la comercialización de filtros, siendo SEAT su principal cliente. La familia Giner siempre ha sido y es una referencia en nuestro sector. Empresa familiar como nosotros, hace poco fue vendida al grupo IPH, integrándose posteriormente en el grupo RUBIX. Creemos que es una oportunidad para ir incorporando nuestro catálogo de productos en grandes cuentas, apoyándonos en el saber hacer de la familia Giner en este tipo de clientes. Cada vez somos más y más fuertes.



SOLTECNA + C.D. OSASUNA

Recientemente nuestros compañeros de SOLTECNA han llegado a un acuerdo de patrocinio con el C.D. OSASUNA. Este acuerdo anual implica, entre otras cosas, estar presentes en la fachada principal de El Sadar, una valla publicitaria en Tajonar, presencia en la página web y anuario oficiales así como en la secuencia de logotipos en videomarcadores en los partidos disputados en casa.



NUEVA MÁQUINA CNC

En el apartado de inversiones, podemos comunicaros que hemos incorporado un nuevo centro de mecanizado CNC, lo que supondrá un aumento la capacidad productiva de Talleres Aratz, lo que hará a su vez flexibilizar más nuestra capacidad de respuesta de entregas.





Nuestro sector y mercados

NADELLA compra a los fabricantes de husillos Ipiranga y Shuton

Una de nuestras principales marcas a las que representamos, NADELLA, ha dado un paso más en su estrategia de diferenciación y ha adquirido las participaciones mayoritarias en las empresas vascas de fabricación de husillos Ipiranga y Shuton (ambas de IAZ Group). Con esta acción se pretende lograr una evolución tecnológica, ya que supone aumentar su oferta de soluciones integrales en el apartado de movimiento lineal. Esto les abrirá las puertas a la posibilidad de abordar **nuevos mercados** como por ejemplo la industria manufacturera y el equipamiento médico.

Tanto Ipiranga como Shuton:

- + Son empresas históricas en el País Vasco con ámbitos de actuación en mercados internacionales.
- + Están especializadas en el desarrollo y fabricación de husillos a bolas de alta precisión.
- + Dan servicio a los sectores de máquina-herramienta, moldeo por inyección y automatización de alta exigencia técnica.

Koldo Aranguren, consejero delegado de IAZ, se mantendrá como director general de ambas firmas, ya como parte de NADELLA Group. En sus propias palabras:

"El mercado de tecnología en movimiento está afrontando una importante fase de concentración con el objetivo de crear jugadores internacionales que sean capaces de proporcionar al cliente soluciones de sistemas completos y subsistemas en todo el mundo. Al formar parte de un grupo más grande, Husillos Ipiranga y Shuton tendrán acceso a una base más amplia de compradores y la oportunidad de ofrecer soluciones más completas a sus clientes actuales y a otros nuevos".

La integración con NADELLA supondrá una facturación conjunta de unos 90 millones de euros y más de 400 empleados. Aranguren espera registrar *"un crecimiento fuerte gracias a la unión de fuerzas provenientes de la organización de ventas de Nadella, la complementariedad entre las carteras de productos de Nadella y Shuton-Ipiranga y a la presencia directa de Nadella en China, donde tiene una nueva planta de producción"*.



(Fuente: Estrategia Empresarial)

Artículo para ti

Una aventura de más de seis décadas

La historia de Sistemas Mecánicos GAES.

Comenzar un negocio es muy parecido a comenzar una aventura. Como Bilbo Bolsón en El Hobbit, es importante ir con valor, algo de buena suerte y, sobre todo, trabajo duro.

Para los fundadores de Sistemas Mecánicos GAES, la aventura comenzó hace más de 65 años. Gracias al esfuerzo y dedicación de mucha gente, esta aventura continúa hoy. Como en la mayoría de las aventuras, los planes cambian. En el caso de GAES, el entorno laboral y los detalles han ido cambiando, pero el objetivo final sigue siendo el mismo: proporcionar a los clientes las soluciones óptimas en productos, servicios y aplicaciones.

La historia de GAES comienza a principios de los años 50, con los hermanos Dionisio y Paco Gabilondo, y Conchita Esnaola (mujer de Dionisio). Los dos hermanos procedían de un entorno rural humilde. Sus padres fueron un claro ejemplo de esfuerzo y superación continua, y enseñaron a sus hijos cómo hacer frente a los momentos difíciles de la vida, ya que ambos habían sufrido los efectos de la Guerra Civil.

Tras el servicio militar obligatorio, y combinando dos trabajos diarios con clases nocturnas, Dionisio supo ver en el entorno una posibilidad de negocio: había un hueco en el mercado para el abastecimiento de piezas para la industria de rodamientos y transmisión de potencia. En la postguerra, piezas como rodamientos eran bienes muy solicitados. Se permitía la producción industrial, pero la importación de piezas era limitada. Dionisio (para entonces, agente comercial autorizado por el Estado) y su esposa Conchita, fueron creando poco a poco una amplia red de clientes formada por talleres mecánicos en su región. Primero en bicicleta, y más tarde en moto, era el propio Dionisio quien se encargaba de gestionar el proceso de pedidos y entregas.

No se conformaron únicamente con vender material, también ofrecían calidad superior en lo vendido, como por ejemplo productos de SKF. Hubo un enfoque en las fábricas de la región que requerían buenos productos para el desarrollo de procesos de producción. La demanda era tal que pronto su hermano Paco se unió a ellos en esta aventura.

La compañía se benefició de la liberalización de las importaciones en 1959, cuando comenzó una nueva fase de comercialización en España. Los hermanos aprovecharon de inmediato la situación. Aprovechando al máximo la capacitación de sus empleados en idiomas extranjeros, pudieron importar una gran cantidad de piezas de alta calidad de marcas importantes (como SRO, ahora NTN-SNR).



Tener una cantidad tan grande de existencias a mano los colocó en una situación muy ventajosa. Los clientes acudieron a ellos, confiando en encontrar las piezas que necesitaban. Operaciones importantes con proveedores en el extranjero supusieron un aumento considerable de los ingresos, así como la respetabilidad en el mundo de los rodamientos y la transmisión de potencia.

En 1968, los hermanos crearon oficialmente lo que ahora se conoce como Sistemas Mecánicos GAES. Unos años más tarde, trasladaron la empresa de Villafranca de Oria (actualmente Ordizia) a San Sebastián, donde abrieron una oficina y una tienda. Al mismo tiempo se incorporó al proyecto su hermana M^a Cristina Gabilondo. A medida que la demanda de rodamientos se generalizó en todo el país, GAES se expandió una vez más, con los hermanos abriendo oficinas y almacenes cerca de clientes en diferentes ciudades industriales, además de mejorar sus instalaciones. También modernizaron sus procesos de producción, implementaron capacitación continua para su personal, crearon nuevas líneas de negocios y aprovecharon las oportunidades de expansión para satisfacer la creciente demanda de suministros mecanizados.

Ellos, con sus mentes creativas y una clara visión de futuro, creyeron firmemente en su empresa y en su plan. Para conseguirlo, recorrieron el mundo en busca de las mejores y más prestigiosas marcas de la época (URB, NACHI, SRO, FAC, etc.), siendo conscientes de la importancia de saber adaptarse a los cambios tanto en su entorno como en la industria. Tras la expansión económica de la década de 1960, la década de 1970 fue un período de conflicto en España, principalmente debido a los últimos años del régimen de Franco, que generó disturbios sociales, coincidiendo con la crisis energética en todo el mundo.

(Continúa en página siguiente)

Artículo para ti

Esto no impidió que la empresa se expandiera y evolucionara. Su compromiso con la innovación tecnológica y la calidad de sus productos, así como la segmentación de la industria, contribuyeron a que GAES avanzara con éxito. Durante estos años de evolución, GAES introdujo una nueva línea de negocios vinculada a la mecánica industrial: las transmisiones.

Desarrollaron sus propios talleres para garantizar la calidad del mecanizado de la transmisión, así como para ofrecer a los clientes opciones personalizadas. El compromiso de mejorar y ampliar la gama de sus productos ayudó a GAES a superar con éxito la difícil situación económica que otras empresas del país experimentaron en ese momento. Después de adaptarse a los entornos cambiantes de la década de 1980, se introdujeron nuevas líneas de negocio en las siguientes décadas:

Década de 1990: manipulación de productos

Década de 2000: creación de talleres propios para el montaje de reductores,

Década de 2010: mecanización de productos personalizados, mecatrónica y mantenimiento predictivo.

Además, la familia fue incorporándose al proyecto que inicialmente crearon Conchita, Dionisio y Paco, uniéndose primero Alberto, y posteriormente Javier e Iñigo, los cuales actualmente dirigen y lideran este proyecto.

Esta ha sido y es una aventura emocionante para sus familias, y todos los componentes que han formado y forman el Grupo GAES. Todos ellos han tenido un gran éxito en un mercado que necesitaba desesperadamente un proveedor de piezas de rodamientos y transmisión de potencia. Esos años de expansión económica, conflicto y trabajo duro les enseñaron lecciones valiosas e inolvidables que ayudaron a dar forma a GAES para convertirse en lo que la compañía actualmente es.

No obstante, es una historia que continúa con tanta ilusión y compromiso como lo que demuestran los actuales componentes del Grupo GAES.

(Fuente: BearingNet BestBits, traducido y editado)

Esperamos que en la próxima publicación podamos dar buenas noticias, de las que sin duda, en una parte, **de nosotros depende** que ocurran. Desde aquí os animamos a participar en las propuestas de contenido de esta publicación. Como sabéis, podéis enviarnos cualquier sugerencia, comentario o aportación a la dirección:

marketing@gaessa.com

Ánimo, y hasta el mes que viene.