



Gys dispone ahora de 20.000 m<sup>2</sup> de espacio de almacenamiento. Este edificio logístico, con paneles fotovoltaicos en el tejado, cuenta con la certificación ISO 14001 desde enero de 2023, al igual que el centro de producción.



«El día de mañana, más allá de la producción y del departamento de desarrollo de proyectos, la diferencia estará en la eficacia operativa», afirma Bruno Bouygues, Director General de Gys.

# Un progreso constante, paso a paso

**El fabricante de Mayenne, especializado en equipos de mantenimiento de baterías, soldadura, corte y reparación de carrocerías, sigue invirtiendo en su almacén logístico y su centro de producción. El objetivo es aumentar la capacidad de la empresa para que, a largo plazo, pueda cuadruplicar sus pedidos y duplicar sus ganancias.**

**E**stamos obligados a avanzar», resume Bruno Bouygues, Director General de Gys, fabricante especializado en equipos de mantenimiento de baterías, soldadura, corte y reparación de carrocerías. Esta empresa familiar francesa, que el año que viene celebrará su 60º aniversario, no piensa detener su progreso, marcada por constantes inversiones destinadas a dotarla de los medios necesarios para adaptarse cada

vez más rápido a las nuevas realidades de sus mercados, pero también para cumplir sus objetivos de crecimiento. A la empresa de Mayenne no le falta ambición. Su objetivo es alcanzar los 300 millones de euros de aquí a 8 o 10 años, es decir, poco más del doble de sus ganancias actuales, que son de 130 millones de euros. «El día de mañana, más allá de la producción y del departamento de desarrollo de proyectos, la diferencia estará en la

eficacia operativa y, en particular, en la capacidad de almacenamiento de materias primas, componentes y productos acabados.»

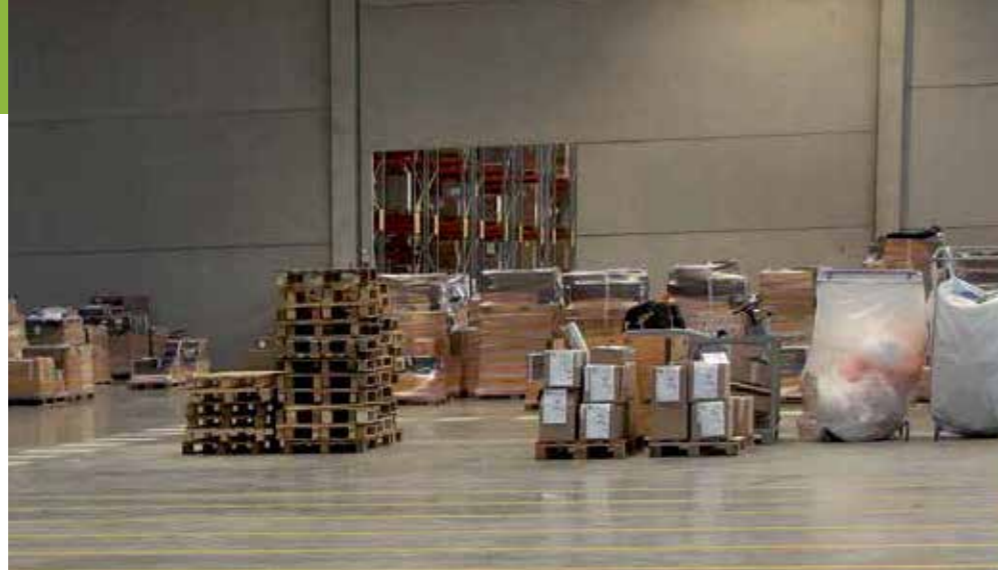
**20.000 m<sup>2</sup> de espacio logístico**

Justo antes del Covid, el fabricante invirtió en un nuevo almacén de 10.000 m<sup>2</sup>, Gys 2, en Changé, ubicado cerca

de su sede de Saint-Berthevin, al lado de Laval (53), que también alberga su centro de producción y departamento de I+D (Investigación y Desarrollo). En 2023, la superficie de este almacén se duplicó hasta alcanzar los 20.000 m<sup>2</sup>, tras una segunda fase de inversión. El coste total asciende a 10,5 millones de euros, incluidos 100.000 euros para la central solar instalada en el tejado, que ya está ayudando a recuperar parte del capital invertido. Estos paneles fotovoltaicos también contribuyen al procedimiento de RSE (Responsabilidad Social Empresarial) de la empresa, que el año pasado llevó a cabo una evaluación de emisiones para descubrir sus áreas de mejora. En enero, Gys obtuvo la certificación ISO 14001 de gestión medioambiental para todos sus centros en Francia. A más largo plazo, con sus 20.000 m<sup>2</sup> de espacio de almacenamiento, el fabricante se está dotando de la configuración necesaria para apoyar sus ambiciones de crecimiento y prepararse para el futuro. «Este almacén es una de las joyas del grupo. Es el más grande de Europa en nuestro sector», afirma Bruno Bouygues. «Hemos invertido mucho en logística durante el Covid, lo que nos permite hoy enviar un pedido en 24 horas y, si es necesario, almacenarlo para nuestros clientes distribuidores. Esta herramienta también nos ayudará a trabajar en la globalización de Gys.»

## Globalización

En los próximos cinco años, el fabricante aspira a servir a diez mil distribuidores en toda Europa, dado que las exportaciones representan actualmente el 50% de sus ventas. Para entonces, habrá que despachar entre 2.000 y 3.000 pedidos diarios, frente a los 500 ó 600 actuales. «El número de pedidos se cuadruplicará, algunos de ellos siendo micropedidos. Así que tenemos que mecanizar para reducir costes. Este nuevo almacén nos permitirá hacer pruebas de robotización. Estamos tomando medidas para servir mejor a nuestros clientes e invertir en tecnología moderna». La filial española e italiana ya se abastecen directamente desde este almacén central de Changé, mientras que Alemania y Reino Unido disponen de sus propios almacenes. Próximamente se abrirá una quinta filial, en Europa del Este. A través de su departamento de exportación, que emplea a unas cuarenta personas y habla unos quince idiomas,



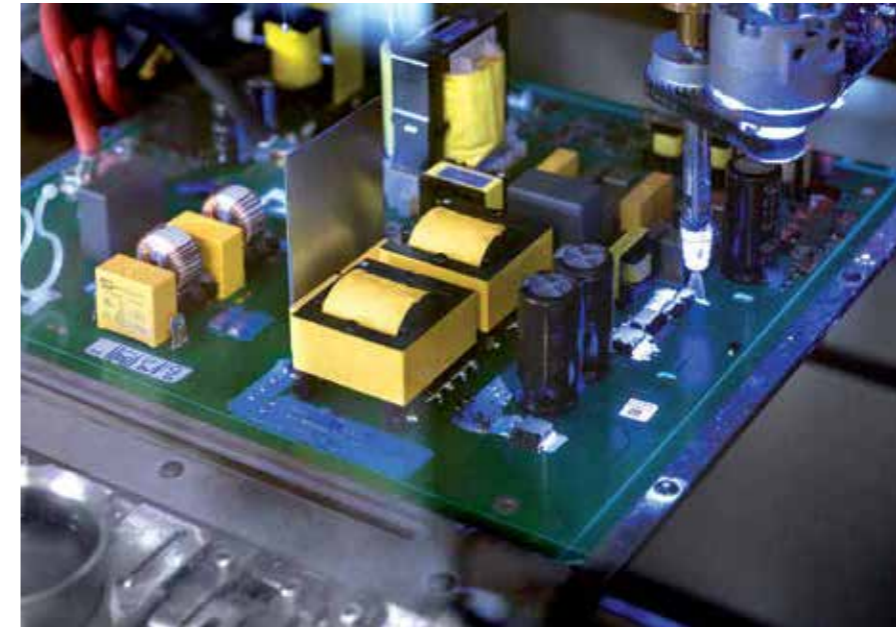
El centro logístico de Changé centraliza todos los productos de Gys I - la planta de producción de Saint-Berthevin - de Gys China y de los productos comerciales.



En el almacén, que incluye también estanterías convencionales de 13 metros de altura, se han instalado almacenes verticales dedicados especialmente a los accesorios y consumibles. Los productos pequeños con un alto índice de rotación se almacenan en la zona inferior.



La reciente duplicación de la superficie logística tiene por objeto apoyar el crecimiento de la empresa, pero también permite almacenar palés de productos que no pueden despacharse debido a la tendencia actual de blank-sailing (anulación de escalas por los armadores).



En el centro de producción de Saint-Berthevin, se ha duplicado la línea de barnizado de placas electrónicas.



la empresa comercializa sus productos en más de 135 países. Además, se ha fijado el objetivo de convertirse en operador económico autorizado. Esto le permitirá despachar sus productos en aduana desde su propio almacén, lo que le dará mayor capacidad de reacción y trazabilidad, ya que tendrá en sus manos todos los documentos de exportación.



«La robótica es un área de innovación muy importante para nosotros. Estamos aprendiendo sobre diferentes sistemas para que nuestros equipos de soldadura puedan integrarse en una solución completa», prosigue Cédric Ouguergouz, Director Comercial del Grupo.

## Producción más fluida

Evidentemente, la logística no es el único ámbito de inversión de Gys. El 65% de sus productos se fabrican en Francia, en su planta de Saint-Berthevin, donde se integra todo el proceso industrial (electrónica, mecánica, transformador, cableado, chapa, pintura, etc.). Del 35% restante de las ventas, la mitad procede de la unidad de producción de Gys China (pequeñas unidades de soldadura para bricolaje, etc.) y la otra mitad se adquiere a través de compras a otras entidades (accesorios, metales de aportación, etc.). Cada año se invierten unos 7 millones de euros en Saint-Berthevin, un centro que también está en constante evolución. Aprovechando los 3.000 m<sup>2</sup> vacantes en el antiguo centro logístico y la ampliación de 5.600

m<sup>2</sup> terminada en 2020, la superficie total de producción en Francia supera ya los 50.000 m<sup>2</sup>. Estos nuevos espacios han permitido reorganizar los talleres, redimensionar algunos de ellos y crear un stock de productos semiacabados entre las zonas de producción. Por lo tanto, la línea automatizada de barnizado de placas electrónicas se ha duplicado. Además, se han instalado dos nuevas máquinas de prueba, teniendo en cuenta que existen dos tipos de placas electrónicas, pasantes (THM) o montadas en superficie (SMD). «Esta duplicación de la línea nos permite abastecer más rápidamente a los talleres de montaje», explica Cédric

Ouguergouz, Director Comercial del Grupo. En otra parte, se ha liberado toda una zona para alojar un robot de plegado automático de chapas planas, utilizadas en la fabricación de carrocerías de los equipos. El taller de calderería es, después de todo, el único lugar de la empresa donde todavía se utiliza la soldadura manual, siendo una oportunidad para utilizar los productos de la marca. Este lugar se ha ampliado para incluir dos puestos de trabajo a tiempo completo, responsables en particular de soldar los componentes utilizados en los sistemas de elevación que la marca ofrece ahora al sector de la reparación de automóviles/vehículos pesados, para manipular, por ejemplo, ruedas de camión. Estos sistemas están normalizados y responden a un pliego de condiciones muy preciso, que requiere operaciones de soldadura rigurosas.

## Un laboratorio de pruebas robotizado

El taller de fresado-mecanizado se ha trasladado al antiguo taller de productos finalizados y ha aprovechado el aumento de superficie para incorporar nuevas



El taller de chapa se equipará próximamente con una nueva plegadora automática.

Este taller es el único de la empresa en el que se utiliza la soldadura manual.



máquinas. La otra parte del almacén se utiliza para guardar materias primas y componentes. En cuanto a la parte más reciente del edificio, alberga, en dos niveles, el taller de montaje de equipos de soldadura y de carga y mantenimiento de baterías: la primera planta está dedicada a los productos pesados y ligeros de carga y soldadura MIG-MAG, mientras

que la planta baja se utiliza para equipos más complejos que incluyen elementos de ventilación, placas electrónicas, etc. Cada línea está organizada de la misma manera: se realiza una prueba esencial para cada equipo al final de la misma, que da lugar a la impresión de una etiqueta de trazabilidad. Se han instalado sistemas de ayuda a la manipulación de

piezas pesadas para facilitar el trabajo de los operarios.

## ESTRATEGIA



Desde hace tres años, Gys diseña y fabrica sistemas de elevación para talleres de reparación de automóviles/vehículos pesados, con el fin de ayudarlos a manipular cargas pesadas como ruedas y discos de freno. Esta es la zona de pruebas.

El nuevo edificio también ha dado un lugar considerable al laboratorio de pruebas robóticas. «Se trata de un área de innovación muy importante para nosotros. Estamos aprendiendo sobre diferentes sistemas robóticos para que nuestros equipos de soldadura puedan integrarse en una solución completa», prosigue Cédric Ougergouz. Apoyándose en colaboraciones con distintos fabricantes de robots y cobot, Gys proporciona al cliente la máquina de soldadura, por supuesto, así como el protocolo de integración y la caja de comunicación Sam (Smart Automation Module) la cual permite al generador interactuar con el robot. El nuevo catálogo de soldadura de Gys para la industria también incluye esta sección de integración, con packs dedicados al cobot y la robótica basados en diferentes fabricantes. A través de una extranet, los clientes finales pueden descargar todos los archivos digitales que se integrarán en la caja de comunicación de su instalación robotizada. Situada junto al departamento de desarrollo de proyectos, otra zona de pruebas está creciendo en tamaño; ésta se dedica principalmente a prototipos o a pruebas para el servicio posventa, cuando se trata de descubrir problemas específicos. A finales del segundo trimestre, entrará en funcionamiento una gran sala con cuatro cámaras climáticas, que permitirán probar las máquinas en condiciones de uso bajo temperaturas extremas negativas y positivas. También en este caso, el objetivo es mejorar la capacidad de reacción y



Este microscopio, que aumenta dos mil veces el campo de visión, puede utilizarse, por ejemplo, para comprobar las microsoldaduras de las placas electrónicas.

acreditar máquinas cada vez más grandes en todas las configuraciones del cliente. «Ahora contamos con un departamento de desarrollo de proyectos de dimensiones significativas que pone en marcha una gran cantidad de proyectos. Este espacio más grande nos da mayor fluidez, ya que todas nuestras máquinas se prueban antes de entrar en producción». La zona de pruebas también cuenta con máquinas que reproducen las variaciones de tensión de las distintas redes eléctricas del mundo y una mesa de vibración que mide la resistencia de la máquina a los distintos impactos a los que puede verse sometida, por ejemplo, durante el transporte. También se instalará una segunda sala, reconocible por su suelo de cobre, para comprobar que la

máquina de soldadura no crea ninguna perturbación electromagnética en su entorno.

## Ampliación del showroom

El showroom no se queda atrás. Después del sector industrial y de carrocería/automoción, el área de carga tiene su propia zona dedicada, con exposición de equipos y productos de merchandising. «Esta sala de exposición es una herramienta



**Gys se ha asociado con varios fabricantes de robots y cobots para poder integrar sus equipos de soldadura con sus soluciones.**

importante para formar a nuestros clientes en productos y ventas. En Gys, intentamos ofrecer apoyo comercial para ayudar a nuestros distribuidores a vender nuestros productos. Entre 70 y 80 clientes franceses vienen aquí cada



**Gys diseña la interfaz y la caja de comunicación entre el robot y su equipo de soldadura, así como el soporte para integrar la caja en el brazo robotizado.**

año para recibir formación», explica Hervé Barbaroux, responsable del departamento comercial francés. Para el mercado francés, el equipo de ventas está formado por unas cuarenta personas, más una docena de demostradores especializados, repartidos entre los sectores de carrocería/automoción e industrial, supervisados por dos jefes de ventas. El equipo de demostración «Industria» trabaja exclusivamente en el catálogo de soldadura «Industria», gestionando a los distribuidores especializados en soldadura y apoyando a los generalistas. Actualmente, la estrategia comercial de Gys se basa en

el grado de asociación establecido con el revendedor. Para obtener el estatuto de socio, el distribuidor debe ser capaz de almacenar máquinas y disponer de personal comercial dedicado a la soldadura, capaz de realizar demostraciones y puestas en marcha y de representar cualitativamente a la marca. «Exigimos a nuestros socios que dispongan de máquinas de préstamo. Una avería no es grave, pero cuando la máquina tiene un fallo y el fabricante la necesita, hay que poder sustituirla para evitar cualquier parada de producción». El servicio posventa de la marca, en Saint-Berthevin, es capaz de responder



**En el taller de montaje, cada línea se organiza de la misma manera, con una prueba de seguridad eléctrica para cada producto al final de la línea. Una vez validada la prueba, se emite un número de serie con toda la información de trazabilidad. Esta etiqueta se coloca en el producto y en el embalaje.**



**Ocho equipos Kronos salen cada día de esta cadena de montaje.**

## ESTRATEGIA



**Después del sector industrial y de carrocería/automoción, el área de carga tiene su propia zona dedicada, con exposición de equipos y productos de merchandising.**

con mayor rapidez a una avería porque está situado cerca del departamento de desarrollo de proyectos, que puede ayudar a resolver un problema desconocido. «Nuestros competidores en Francia suelen ser filiales con servicios posventa a distancia. Con nosotros, toda la información está in situ».

La versión 2 del sitio web añade una capa adicional de seguridad, dando a los distribuidores la opción de conectarse con una cuenta de correo electrónico, que pueden compartir con sus empleados. Inicialmente, podrán hacer pedidos, con seguimiento, y más adelante conocer el stock de un producto, una vez implantado el nuevo sistema ERP. Los clientes también podrán descargar los compromisos y prácticas RSE (Responsabilidad Social Empresarial) de la empresa.

soldadura y el corte industrial se están desarrollando con fuerza». Mientras que su gama de Soldadura comprende cinco líneas de productos (MMA, TIG, MIG MAG, Corte por Plasma, Inducción), el fabricante anuncia para finales de 2023 nuevos equipos MIG Inverter pulsado, como complemento de la línea NeoPulse, con una interfaz y funciones más sencillas que los equipos diseñados para una integración en instalaciones robotizadas. «En 2023, a pesar de la guerra en Ucrania, volvemos a un período más propicio para la actividad», prosigue Bruno Bouygues, que, tras una fase de relativa calma, prevé un periodo de fuerte aceleración. «Algunos departamentos de la planta están sometidos a una fuerte presión. Ya no podemos duplicar la capacidad de los departamentos de carrocería, soldadura mecánica o calderería. Y no tenemos espacio suficiente para la robotización. Algunas familias de productos innovadores nos van a impulsar, porque la fábrica no se diseñó para ellas. Esto requerirá nuevos edificios...». Como puede verse, está previsto construir un nuevo centro de producción en los próximos 18 meses, en los 8.000 m<sup>2</sup> aún disponibles en la ubicación de Gys 2. Pero el Director General de Gys ya está buscando terrenos para futuros edificios.

AR

### Versión 2 de la web

Con el fin de prestar el máximo servicio a sus clientes distribuidores, Gys ha integrado sus 3.700 artículos en su PIM (Product Information Management), que se actualiza constantemente para transmitir todo tipo de datos a sus revendedores sea cual sea el formato que utilicen. La empresa también ha realizado importantes obras en su sitio web. Hasta ahora, los distribuidores podían utilizar su número de cuenta de cliente para acceder al sistema de seguimiento del servicio posventa, a la lista de piezas de recambio y a campañas de marketing como los boletines informativos flash. Los boletines semestrales se presentan ahora en cuatro versiones, destacando las operaciones promocionales según el mercado (Industria, Reparación de Automóviles, Bricolaje, etc.).

### Tarifas más bajas

De acuerdo con las expectativas de sus clientes, Gys elaboró una nueva lista de precios el 1 de mayo... con una reducción media global del 3%. «Cuando subieron los precios del acero y los componentes, nos comprometimos a revisar nuestros precios cuando bajaran los costes de las materias primas y el transporte. Esto está sucediendo ahora. Así que hemos decidido dar un impulso a nuestros productos bajando nuestros precios para cuadrar con la situación del mercado. Es una señal fuerte», prosigue Hervé Barbaroux. Tras un año lento en 2022, debido a la inflación y a la guerra de Ucrania, la diversidad de los tres catálogos de la marca (Carga, Soldadura, Reparación de carrocería) sigue generando nuevos impulsos para su crecimiento. «Estamos viendo una aceleración en el mercado de cargadores de baterías, que está experimentando un cambio radical, mientras que la