

Introducirá próximamente aplicaciones de zinc lamelar en su gama de acabados
The company will shortly add zinc-flake applications to its range of finishes

González Hermanos, prestigio y garantía en acabados electrolíticos para automoción/prestige and dependability in electrolytic finishes for the automotive industry

La combinación de un servicio ajustado plenamente a las necesidades de los diferentes clientes, una extensa gama de recubrimientos y acabados y la intensa colaboración con un proveedor de procesos líder mundial del sector, junto con una adecuada estrategia en su gestión de los recursos humanos explican la solidez de González Hermanos en el momento actual./The combination of services tailored fully to clients' requirements, an extensive range of coatings and finishes, and a strong partnership with one of the world's leading suppliers, not to mention sound management of the organisation's human resources, are the foundations on which the firm González Hermanos has built the success it has achieved to date.

La trayectoria de González Hermanos arranca en 1965, cuando Octavio y Adrián González comienzan un proyecto en una España que empezaba a dar los primeros pasos en su desarrollo industrial. El actual gerente, Miguel Ángel Martín González, sobrino de los fundadores, comenta que "la empresa inicia su actividad en dos talleres independientes en las calles Magnolias y Pinos Alta, en la zona de la Plaza de Castilla de Madrid. Desde el primer momento, dedicó sus esfuerzos en gran medida a recubrimientos y acabados para empresas del sector de automoción madrileño ENASA (Pegaso), Barreiros en Villaverde, En

González Hermanos' history dates back to 1965, when Octavio and Adrián González went into business just as Spain was taking its first tentative steps on the road to industrial development. The firm's current head, Miguel Ángel Martín González, the founders' nephew, comments, "Initially, the company operated out of two separate workshops located in Calle de las Magnolias and Calle de Pinos Alta close to Plaza de Castilla in Madrid. Right from the beginning, it focused mainly on applying coatings and finishes for companies working in Madrid's automotive sector, among them ENASA (Pegaso) and Barreiros in



1977, se traslada al Polígono Industrial de Alcobendas. En aquella época, la variedad de recubrimientos se repartía entre diferentes sectores industriales, entre los cuales la automoción representaba entre un 30% o 40%. Actualmente supone el 100%, ya que la mayoría de las aplicaciones para otros sectores han desaparecido: ferretería, decoración, electrónica, herrajes, línea blanca, naval... al deslocalizar masivamente su producción a países de bajo coste. En los años ochenta, España ocupaba en Europa, el lugar que hoy tienen Asia y Europa del Este”.

En aquel momento, explica Martín González, la compañía “asimiló e integró los conceptos que desarrollaba la industria de automoción que, aun con todas las presiones y dificultades que conlleva trabajar para este sector, era el único camino para un crecimiento continuo. Este es uno de los motivos por el que las grandes firmas de recubrimiento en España basan casi exclusivamente su actividad en la industria de automoción. En nuestro caso, nos hemos adaptado, y lo seguimos haciendo, a las demandas, exigencias y necesidades del sector. En la Zona Centro, nuestra competencia más cercana no siguió con convicción a este sector por considerarlo problemático, exigente y de baja rentabilidad, lo que nos posicionó en un lugar de liderazgo en la Comunidad de Madrid”.

La reciente crisis ha puesto a prueba a la compañía. “De noviembre de 2008 a mayo 2009, estuvimos en una situación que se podría calificar de parada técnica con dificultades para completar un único turno de trabajo.

Villaverde, to name just a couple. In 1977, it relocated to an industrial estate in Alcobendas, just outside the capital. At that time, the company provided coatings for various different industrial sectors, though the automotive industry accounted for 30–40% even then. It now generates 100% of our sales, as most of the services for other sectors, like hardware, decoration, electronics, fittings, white goods, and marine applications, among others, have gradually disappeared as those production volumes have been relocated to low-cost countries. In the 1980s, Spain’s position in relation to Europe was similar to of Asia and Eastern Europe today”.

Martín González explains that it was at this time that the company “assimilated and integrated the automotive industry’s key concepts as, even given all of the pressures and difficulties inherent in working for this sector, it was nevertheless the only course that offered the prospect of achieving ongoing growth. This is one of the reasons why the big coatings firms in Spain work almost exclusively for the automotive industry. In our case, we have adapted, and continue to do so on an almost daily basis, to the sector’s demands and requirements. Our closest competitors in central Spain did not approach the industry with the same degree of conviction because they viewed it as difficult, demanding and unlikely to generate high returns, which left the way open for us to position ourselves as the segment’s leaders in the Madrid region.”

The recent crisis has put the company to the test. “Between November 2008 and May 2009, business slowed

En este contexto, hemos sido capaces de operar con una estructura flexible de personal directo e indirecto, sin despidos ni EREs. Hemos aprovechado la temporalidad de contratos y hemos conseguido pasar de una plantilla de 19 personas en el citado periodo a las 43 actuales.”

El gerente de la compañía subraya que “no solo no hemos perdido capital humano en este periodo tan duro, sino que hemos creado empleo con la dificultad de encontrar personal formado. En este sentido, hay que decir que hay una absoluta carencia de escuelas profesionales que desarrollen esta parte de la industria del metal. La incorporación de nuevos trabajadores pasa por encontrar personas con experiencia en otras compañías o impartir una formación interna desde cero con el coste que esto conlleva. Lo que sucede en España, no ocurre en países como Alemania o Francia donde proliferan escuelas y formación técnica superior totalmente enfocadas a los tratamientos superficiales”.

Servicio y productos a medida

Con la factoría a pleno rendimiento, González Hermanos, miembro del *cluster* Madrid Plataforma de Automoción, ha implementado un cuarto turno, que incluye sábados y domingos, para trabajar 24 horas siete días a la semana. La compañía atiende a sus clientes, fundamentalmente proveedores de primer nivel de equipo original *Tier One*, que envían sus piezas para ser recubiertas, con entregas en plazos que en algunos casos son de de ocho horas en régimen *just in time*. “Estamos realizando recepciones logísticas nocturnas de piezas con entradas a las 23:00 horas y expedición a las 05:00 para cumplir con las necesidades del cliente. Ninguna pieza suele superar las 72 horas de stock intermedio, que puede estar en una media de 24/48 horas. Las modalidades de transporte son variadas: propio, subcontratado

down so much that we found ourselves struggling to find enough work even to keep just one shift going. Despite this context, our flexible structure and combination of both direct and indirect personnel allowed us to continue operating without having to resort to either permanent or temporary redundancies. We made use of temporary contracts and, since then, have increased our workforce from 19 personnel to 43 at present.”

The company’s Managing Director underlines, “Not only have we been able to avoid losing any of our human capital during the recession, but we have also actually created jobs, which is even more noteworthy given the difficulties we have in finding skilled operators. In this regard, I have to say that there is a total lack of vocational training centres catering for this sector of the metal-working industry. To recruit new operators, we either have to find people who have gained the necessary experience at other companies, or we have to train them in-company from scratch and absorb the associated cost. This situation, which is widespread in Spain, does not occur in countries like Germany or France, which have numerous technical colleges that provide training courses focusing solely on surface treatments.”

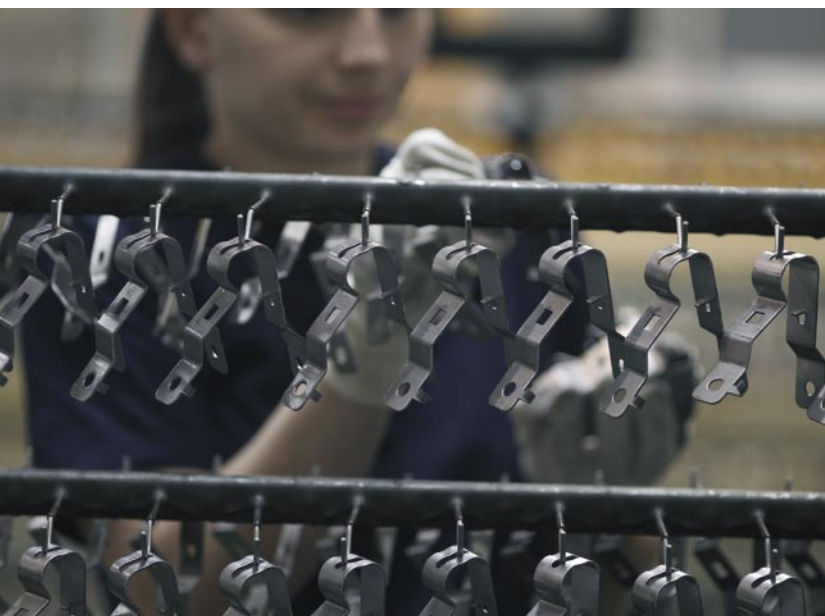
Made-to-measure products and services

Now that the factory is once again operating at full capacity, González Hermanos, member of the Madrid Automotive Platform (Madrid Plataforma de Automoción) cluster, has started up a fourth shift, which includes Saturdays and Sundays, to keep the lines running 24 hours a day, seven days a week. The majority of the firm’s clients are tier-one original equipment suppliers, which send their parts to González Hermanos for coating. In some cases, these are returned on a just-in-time basis within a mere eight hours. “To meet our clients’ requirements, we receive deliveries as late as 23.00 hours and dispatch the goods at 05.00 hours. None of the parts are usually held in intermediate stock for more than 72 hours, and the average is between 24 and 48 hours. We work with various transport services, using our own fleet, subcontractors, or our clients’ resources.”

The range of products in González Hermanos’ detail-oriented service includes electrolytic coatings like zinc, zinc-nickel and zinc-iron; chemical coatings like Cr(VI)-free passivates, heavy-duty seals and phosphates; paint pre-treatments; and oils and lubricants used to enhance tightening torque, among other finishes, as well as those provided on demand. The company follows a strict environmental policy and has been awarded the ISO 9001 and ISO 14001 certificates. In addition, it shortly expects to gain ISO TS 16949 certification.

In order to guarantee the quality of its products and processes, the firm operates a laboratory provided with latest-generation test and analysis equipment, such as salt-spray test chambers; accelerated weathering and corrosion simulators; X-ray thickness-measuring equip-

González Hermanos ha implementado un cuarto turno, que incluye sábados y domingos, para trabajar 24 horas siete días a la semana./González Hermanos has started up a fourth shift, which includes Saturdays and Sundays, to keep the lines running 24 hours a day, seven days a week.



con agencias o realizado por el cliente”.

Además de un servicio cuidado al detalle, la gama de productos de González Hermanos abarca recubrimientos electrolíticos como cincado, zinc-níquel o zinc-hierro; recubrimientos químicos como pasivados libres de Cr VI, sellados reforzados y fosfatados; pretratamientos de pintura; y aplicación de aceites y lubricantes para par de apriete, entre otros acabados, incluyendo los que se realizan bajo demanda. La compañía se rige por una estricta política medioambiental estando certificados en los referenciales ISO 9001, ISO 14001 y, próximamente, según la norma ISO TS 16949.

Para garantizar la calidad de sus productos y procesos, la compañía dispone de un laboratorio equipado con avanzados medios de ensayo y análisis como cámaras de niebla salina, simulación climática y corrosión acelerada; equipos de medida de espesor por fluorescencia de Rayos X; espectrofotómetro para analítica de metales, control de hidrogenación y fragilidad, choque térmico, planta piloto, etc.

Espíritu innovador

A pesar de las presiones que implican la subida de los precios de materias primas, los costes de la energía eléctrica disparada en los últimos doce meses, el agua o metales como el zinc, “cuyo precio se ha duplicado nuevamente en el último año”, González Hermanos avanza en la línea de incorporar mayor valor en productos y procesos. Martín González apela a que “esta industria sea mejor considerada de lo que es actualmente por toda la cadena de proceso. Materiales con defectos de recubrimiento pueden llegar a suponer costosísimas paradas de líneas de montaje. Se nos demandan porcentajes muy exigentes en PPMs, 0 defectos, etc, lo que podría originar importantes cargos en caso de incumplimientos. Pienso que esta especialidad debe tener un reconocimiento que hoy no tiene, por lo menos no en España, para cumplir con las demandas que se nos están exigiendo”.

El gerente señala que “tenemos que seguir creciendo en volumen y capacidad porque los márgenes de beneficio son cada vez más estrechos y no podemos repercutir, por ahora, los incrementos de los precios de las materias primas, energía, costes salariales, la inflación de los principales costes industriales, etc, en nuestros clientes”.

En la imperiosa necesidad de innovación constante en productos y procesos, ha encontrado González Hermanos respuesta en un proveedor de alto nivel tecnológico como es Atotech, “líder indiscutible en el sector del tratamiento de superficies a mucha distancia de sus competidores”, asegura el director general, “en el sector de recubrimientos en automoción. Dispone de una importante y variada gama de productos y procesos, brindándonos constante apoyo técnico y humano, además de una vasta red mundial de centros de desarrollo e I+D. Siempre hemos tenido su apoyo a



Miguel Ángel Martín González, director general de la compañía, subraya que “no solo no hemos perdido capital humano en este periodo tan duro, sino que hemos creado empleo con la dificultad de encontrar personal formado”./The firm’s current head, Miguel Ángel Martín González, underlines, “not only have we been able to avoid losing any of our human capital during the recession, but we have also actually created jobs”.

ment; a spectrophotometer to analyse metals; hydrogenation and fragility control systems; a thermal-shock test bed, as well as a pilot plant and other facilities.

Innovative spirit

In spite of the pressure exerted by rising raw material prices and the leap in electricity costs in the last 12 months, not to mention the increases in the price of water and metals such as zinc, “the price of which has doubled again in the last year,” González Hermanos continues to add ever-greater value to its products and processes. Martín González calls for “greater consideration for this industry than it currently receives from the other links in the production chain. Materials with defective coatings can cause hugely costly stoppages on assembly lines. Our clients set extremely stringent PPM criteria and demand zero defects, among other things,

En la imperiosa necesidad de innovación constante en productos y procesos, ha encontrado González Hermanos respuesta en un proveedor de alto nivel tecnológico como es Atotech. / To meet the imperious need for constant product and process innovation, González Hermanos has turned to high-calibre technology supplier Atotech.

la hora de implementar procesos robustos, competitivos y, sobre todo, fiables. Estamos muy orgullosos de contar con un *partner* de este nivel tecnológico”.

Esta cooperación llevará próximamente a González Hermanos a ampliar una nueva línea de producto basada en la aplicación de zinc lamelar Zintek, “no de una elevada capacidad de fabricación, ni volumen industrial, sino enfocado a series pequeñas y de mayor valor añadido, con el fin de acceder a un nuevo nicho de mercado que nos permita ofrecérselo a nuestros clientes, sin entrar en competencia con las grandes fabricantes y volúmenes de este acabado. Estamos preparados y somos competitivos en amplias gamas de producto que ahora queremos complementar, aun a pequeña escala, con recubrimientos orgánicos. Con la incorporación de una máquina de pequeño tamaño, conseguiremos piezas de mayor valor añadido. Es una tecnología sencilla, sin costes de depuración al ser vertido cero y un aprovechamiento total de la materia prima. Prevemos empezar a ofertar pequeñas series en un periodo máximo de un año, de forma progresiva y controlada”.

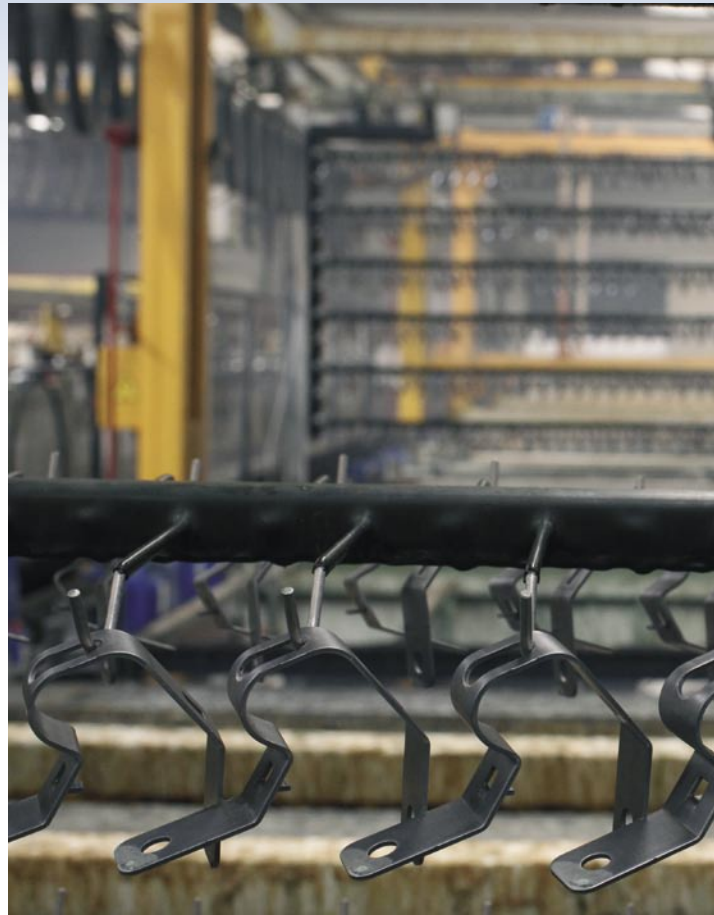
Posibilidades de crecimiento

Con una posición absolutamente afianzada en la Zona Centro, González Hermanos ha conseguido a día de hoy que el 50% de su actividad se proyecte fuera de la Comunidad de Madrid. “Hemos desarrollado una labor comercial importante en las zonas más industrializadas de Castilla y León, parte del País Vasco, La Rioja, Navarra o Aragón, incluso Portugal, en las que hay una demanda por parte de empresas de automoción que estamos atendiendo”, explica el gerente.

En el ámbito internacional, “no sería el momento oportuno para una implantación en el exterior. Hemos intentado abrir contactos con empresas francesas en los recientes encuentros de Indumeet, organizados

“Estamos preparados y somos competitivos en amplias gamas de producto que ahora queremos complementar, aun a pequeña escala, con recubrimientos orgánicos”

“We are well positioned and are competitive in a wide range of products. What we want to do now is complement these with organic coatings, although it will only be on a minor scale to begin with”



and my idem apply major penalties if we fail to meet these targets. Given the demands made of us, I believe this field of specialisation deserves more recognition, which is not the case at present, at least not in Spain.”

The Managing Director goes on to say, “We have to keep increasing volume and capacity because our profit margins are increasingly tight and, for the moment, we cannot pass on the increases in the costs of raw materials, energy, personnel and inflation to our clients.”

To meet the imperious need for constant product and process innovation, González Hermanos has turned to high-calibre technology supplier Atotech, “The surface treatment sector’s undisputed leader,” explains the Managing Director, “and a firm that is well ahead of its nearest competitors in the automotive coatings segment. It provides a wide and varied range of processes and products and gives us constant engineering and human support, as well as allowing us access to its vast global network of R&D centres. We have always had the company’s support when implementing processes that need to be robust, competitive and, above all, reliable. We are very proud to be able to count on a partner with this level of technological expertise.”

This partnership will shortly allow González Hermanos to create a new Zintek zinc-flake application line. “This will not have a high production capacity or volume, but will focus on short series and on adding



por AECIM y la Cámara de Madrid, pero no hubo una demanda cierta. También hemos visitado recientemente Rumanía con la posibilidad de una posible implantación, aunque este proyecto está todavía en una fase poco madura”.

González Hermanos ha diseñado un programa de participación en eventos como Motormecánica en Zaragoza, a la que acudió en febrero; Sistep-Midest, donde expondrá a mediados de mayo; y la Cumbre Tecnológica de Bilbao, feria de subcontratación en la que participará en septiembre. “Es necesario conocer la evolución del sector, atendiendo a estos encuentros en los que se pueden generar contactos y oportunidades de negocio”.

Con una previsión de cifra de negocio en torno a los cinco millones de euros para 2011, Miguel Ángel Martín González concluye que “seguiremos dando servicio y soluciones de valor añadido a nuestros clientes de automoción los cuales ayudan a mantener el débil pulso de la industria española, gracias a la capacidad exportadora de un sector todavía competitivo y de prestigio en el exterior. Seguiremos trabajando no obstante, para un mayor reconocimiento de nuestra actividad en la cadena de suministro, así como para conseguir niveles de competitividad y servicio que nos sigan manteniendo como líderes en el mercado”.

Luis Miguel González

greater value, the aim being to access a new market niche and to offer this service to our clients without entering into competition with the major manufacturers who produce this finish in huge volumes. We are well positioned and are competitive in a wide range of products. What we want to do now is complement these with organic coatings, although it will only be on a minor scale to begin with. By installing a small machine, we will be able to make parts with greater value-added content. The technology is simple and does not generate treatment costs as it produces zero waste and makes use of 100% of the raw material. We plan to start offering short series within a year and will begin gradually and in a controlled manner.”

Growth prospects

Having built up a very strong position in central Spain, González Hermanos has extended its reach and now does 50% of its business with clients outside the Madrid region. “We have been focusing our resources on gaining clients in the most highly industrialised parts of Castile-Leon, the Basque Country, Rioja, Navarre and Aragon, as well as in Portugal, where we are also meeting demand from automotive industry companies,” explains the Managing Director.

As regards international expansion, he says, “Now is not the right time to think about deploying resources overseas. We tried to make contact with several French companies at the recent Indumeet events organised by the AECIM (*Asociación de Empresarios del Metal de Madrid* – Madrid Metal Trades Association) and the Madrid Chamber of Commerce, but we did not identify any firm demand. We also recently visited Romania to look at the possibility of setting up facilities there, although this project is still in the very early stages of development.”

González Hermanos has drawn up a schedule of events in which it will participate this year. These include Motormecánica in Saragossa, which it attended in February; Sistep-Midest, where it will exhibit in mid-May; and the Technology Summit and subcontracting fair due to be held in Bilbao in September. “It is important to see how the sector is evolving and to attend this type of event, at which we can also make new contacts and generate new business.”

Miguel Ángel Martín González concludes by saying that with a forecast turnover of around €5 million in 2011, “We will continue providing value-added services and solutions to our automotive industry clients, which, thanks to the export capacity of a sector that is still competitive and enjoys a prestigious reputation overseas, are what are keeping Spain’s weakened industry afloat. At the same time, we will also continue to work to gain greater recognition for our area of specialisation from all of the links in the supply chain, as well as to achieve the levels of competitiveness and service necessary to maintain our leading position in the marketplace.”

Translation: Veritas Traducción y Comunicación