



Julián Goñi e Hijos

PROFESIONALIDAD EN LA GESTIÓN

CUANDO JULIÁN GOÑI ÚRIZ TOMÓ LA DECISIÓN EN EL AÑO 1961 DE CREAR SU PROPIA EMPRESA DEDICADA A LOS EMBALAJES, QUIZÁS NO IMAGINÓ QUE JUSTO MEDIO SIGLO DESPUÉS, EN 2011, SERÍA UNO DE SUS NIETOS, JULIÁN GOÑI MARTÍNEZ, QUIEN LLEVARÍA LAS RIENDAS DE UNA FIRMA RENTABLE CAPAZ DE GENERAR UNA VENTAS SUPERIORES A LOS 3,5 MILLONES DE EUROS ANUALES, Y QUE EMPLEARÍA A 22 TRABAJADORES.

➤ Aquella primera fábrica fundada por aquel experimentado carpintero que había trabajado durante años en Mocholí, una empresa dedicada a fabricar mobiliario y que acabó cerrando por problemas económicos, poco o nada tenía que ver con las dos sedes con las que cuenta en la actualidad Julián Goñi e Hijos en la Comunidad foral. Entre ambas, ubicadas en Noáin (valle de Elortz), suman 12.000 metros cuadrados divididos en 7.000 metros cuadrados del polígono industrial Mocholí, y otros 5.000 en Imárcoain. Del espíritu de aquel emprendedor que se dedicaba a transformar de una manera completamente manual la madera de los troncos en palés, queda la vocación por servir al cliente y la satisfacción por el trabajo bien hecho. "Hoy en día Julián Goñi e Hijos es una empresa familiar de tercera generación que ofrece a sus clientes tanto la experiencia de más de medio siglo como la flexibilidad para cumplir con sus requerimientos", señala su gerente, Julián Goñi.

Entre el nacimiento de la empresa, su consolidación y el actual desarrollo que experimenta, esta firma navarra ha vivido varios hitos que han marcado su devenir. Julián Goñi Corbatón, de 56 años de edad, siguió con el espíritu y el camino que su padre, el fundador de la compañía, le marcó. Hasta 2011. En este año dio el relevo al actual gerente. "Ha sido un relevo

formal. Junto con mi padre, que aún sigue en la empresa, la administradora fue su hermana, Teresa. La decisión de entrar en la firma familiar la tomé al terminar la carrera. Aportar mi conocimiento era algo que me ilusionaba", relata Julián Goñi, el actual gerente.

Fue bajo la gestión de Julián Goñi Corbatón, allí por el año 1981, cuando Julián Goñi e Hijos se transformó en SL. Años más tarde, en 2007, esta firma navarra fue una de las pioneras en implantar el sistema de gestión de calidad en el sector de la madera. Cuentan con el certificado de calidad ISO UNE en ISO 9001:2000. La unión de experiencia más calidad e innovación continua han ayudado a que esta empresa sea competitiva y gane cuota de mercado en la Comunidad foral sin perder ni un ápice de su identidad y sus valores corporativos. Da igual el producto que se quiera transportar y la distancia que haya que cubrir. Esta empresa familiar realiza diseños personalizados que se adaptan a las necesidades de cualquier cliente para transportar cualquier tipo de producto por tierra, mar o aire. Por ejemplo, han fabricado embalajes de más de 10 metros de largo por tres de ancho para maquinaria industrial hasta otros que caben en la palma de una mano destinados a tornillería: "Hacemos palés de todo tipo: europeo, apilable, de madera tratada, para transporte... Los embalajes marítimos

“TACTIO HA MARCADO Y CLARIFICADO PROTOCOLOS DE



JULIÁN GOÑI EXPLICA QUE AFRONTAN EL FUTURO DE LA FIRMA "CON MAYOR OPTIMISMO Y GRANDES EXPECTATIVAS DE NEGOCIO"

^
Julián Goñi
Martínez, actual
gerente y nieto
del fundador de
la empresa



son una de nuestras especialidades. También ofrecemos la posibilidad de incluirles bolsas termosoldables antihumedad para preservar la maquinaria más delicada. Y en cuanto a las piezas de madera, las hacemos del tamaño que el cliente desee", explican desde la propia firma que cuenta con recursos suficientes para fabricar un prototipo en un tiempo récord: seis horas. También, y dentro de su vocación por satisfacer las necesidades del cliente y proporcionarle el mejor servicio posible, han incorporado a su gama de productos embalajes reutilizables que se guardan plegados. Así, no sólo se ahorra tiempo y espacio. También, dinero.

Julián Goñi e Hijos no sólo ha sabido adaptarse al mercado con la incorporación a sus centros productivos de nueva tecnología y maquinaria, también se ha amoldado a los cambios de legislación que ha experimentado su sector. Por ejemplo, la normativa internacional obliga a que todos los embalajes destinados a la exportación internacional sean sometidos a tratamientos fitosanitarios: "Disponemos de los mejores medios para realizar este tratamiento, siguiendo las normas exigidas en la exportación".

Este buen hacer en la gestión, y una plantilla implicada, su media de edad ronda los 32 años, y comprometida con la

empresa, ha servido a Julián Goñi e Hijos para mantener durante la crisis todos los puestos, y plantearse el futuro con optimismo. Al cabo del año mueven más de medio millón de palés, sobre todo, para el sector de la automoción, las energías renovables y la máquina herramienta. Su capacidad productiva máxima, gracias a la total automatización de todos sus procesos, ronda los 800.000 palés al año. "Nos adaptamos a cualquier tipo de pedido. También aconsejamos a nuestros clientes. Y gracias a las importantes inversiones que hemos realizado en la planta, podemos embalar directamente en nuestra fábrica los productos del cliente", cuenta el actual gerente de esta firma. Los usuarios de los embalajes no son los únicos que cuentan para esta empresa familiar. Julián Goñi e Hijos también es una empresa comprometida y sostenible con el medio ambiente. "Recuperamos el 90% de nuestros embalajes", explican desde la propia compañía.

"TACTIO NOS DA SEGURIDAD"

Michael Porter, profesor de la Harvard Business School y considerado uno de los gurús de la estrategia, escribió que la experiencia sólo es válida para diseñar un plan de acción cuando el futuro es igual que el pasado. Julián Goñi Martínez, licenciado en Economía y en Dirección y Administración de empresas por la Universidad Pública de Navarra, y Máster en Auditoría,

FUNCIONAMIENTO EN CUESTIONES BÁSICAS DEL DÍA A DÍA"



“HOY EN DÍA ES
IMPOSIBLE SABER DE
TODOS LOS TEMAS.
ES NECESARIO
RECIBIR UNA VISIÓN
EXTERNA DE ALGUIEN
CUALIFICADO PARA
PODER AVANZAR”

comparte esa misma filosofía que divulgaba Porter. Explica que “la gestión empresarial que se ha de afrontar hoy en día no tiene nada que ver” con aquella que aplicaba su abuelo, el fundador de Julián Goñi e Hijos. “Hoy en día es imposible saber de todos los temas. Es necesario recibir una visión externa de alguien cualificado para poder avanzar y adaptarte al mercado y a los nuevos tiempos donde la competencia es global”.

En abril de 2013 Tactio comenzó a ayudar en la gestión de esta empresa: “Tactio aportó una gestión profesional y ha asegurado la continuidad de esta empresa familiar de la que dependemos un buen número de personas. No sé lo que es tener un mes de vacaciones seguidas. Siempre te vas con el trabajo a casa, y con responsabilidad de saber que de tus decisiones dependen un buen número de personas, y buena parte, familiares tuyos”.

Cuando se le pregunta a Julián Goñi por cómo le gustaría ver la empresa en el medio y en el largo plazo, su respuesta es clara: “Quisiera que fuéramos una referencia para nuestro sector, y que compitiéramos a nivel nacional. Nuestro trabajo bien hecho es el aval de nuestro prestigio”.

El gerente de esta longeva firma navarra, una referencia para su sector en la Comunidad foral, y que además ha contribui-

do al desarrollo del tejido industrial de la comunidad desde su puesto como vocal en la Cámara de Comercio e Industria, explica que decidió contratar los servicios de Tactio e invertir en ellos, por el “exhaustivo análisis de funcionamiento que realizaron de cada uno de los procesos que se llevan a cabo en el día a día” de la firma que regenta. “Tras el análisis, nos presentaron un plan de acción muy convincente que empezamos a poner en práctica a lo largo de todo un mes. Sobre todo me ha gustado mucho el servicio de acompañamiento que realizan. No te dejan solo. Las decisiones las tomas tú pero cuentas con su respaldo, experiencia de muchos años en este tipo de empresas, y sobre todo consejo. Ahora, tomo las decisiones con una mayor seguridad”.

Julián Goñi afirma mostrarse satisfecho con el trabajo de Tactio, sobre todo, porque “han marcado y clarificado protocolos de funcionamiento” en cuestiones básicas del día a día donde pueden surgir problemas, como por ejemplo, cómo ha de ser la toma de decisiones, qué miembros de la familia pueden formar parte de la plantilla... “Están muy pegados al terreno, y cuidan mucho el detalle. A Julián Goñi e Hijos les han aportado una gran profesionalización en la gestión”. Gracias a los servicios aportados por Tactio, Julián Goñi explica que afrontan el futuro de la firma “con mayor optimismo y grandes expectativas de negocio”.



Los embalajes y palés son los productos estrella de Julián Goñi e Hijos



NUEVAS INSTALACIONES PARA UN FUTURO PROMETEDOR

En el año 2011, Julián Goñi e Hijos, dedicada a la fabricar de todo tipo de embalajes, acometió una "importante versión" al adquirir una nave de 7.000 metros cuadrados en el polígono industrial de Mocholí, en Noáin (Navarra), justo en el mismo lugar donde trabajó como carpintero Julián Goñi Úriz, el fundador de la firma. Esta inversión no representa sólo una simbólica vuelta a los orígenes. Para esta empresa familiar con más de 40 años de trayectoria supuso ampliar las instalaciones que poseían en el valle de Elortz, donde están ubicadas las líneas de producción: "Con esta inversión podemos atender mucho mejor a nuestros clientes. Podemos cerrar el embalaje de sus productos en nuestras instalaciones, lo cual, para ellos, resulta muy cómodo y muy útil para liberarles su espacio", explica Julián Goñi.

De momento, esta importante inversión, realizada durante uno de los momentos más virulentos de la crisis económica, es una muestra de la 'buena salud' de Julián Goñi e Hijos y toda una auténtica carta de presentación de intenciones de cara al futuro a medio y largo: "Esta inversión en las nuevas instalaciones no ha supuesto la creación de empleo, pero a largo plazo, sí que nos gustaría consolidar aún más nuestra posición, y que nos vean como un referente nacional".