

Josu Gómez

Director comercial
de Aelvasa Group

Nada hacía prever cuando planteábamos el contenido del número que esta entrevista se realizaría telemáticamente debido al confinamiento. Sin embargo, así ha sido, por las razones que todos conocemos, pero las herramientas de que disponemos nos han permitido contar puntualmente con el testimonio de Josu Gómez, un entusiasta emprendedor que además de apostar por la innovación y la formación, lanza un mensaje claro de unidad para seguir adelante como empresa y como sociedad.



Todos tenemos claro que la situación de excepcionalidad que estamos viviendo actualmente se pasará, pero mientras tanto, ¿cuál es la estrategia que ha desarrollado esta compañía y de qué forma está soportando las consecuencias de la situación de crisis?

Aelvasa Group, compuesta actualmente por Aelvasa, Essan y Ramírez, es una empresa familiar que se constituyó hace 35 años y mantiene como uno de los activos más importantes en todo este tiempo a nuestro personal, que ha pasado a ser una parte más de la propia familia. Por

**“En los tiempos que corren,
la faceta formativa es clave”**



eso, el primer paso dado ante la crisis ha sido hablar con todos ellos para plantearles cuál es la situación real.

También hemos debatido y consensuado cuáles serían las mejores acciones preventivas a realizar y a día de hoy, las estamos aplicando y ejecutando de manera coordinada.

¿Cómo están en Aelvasa ayudando a sus clientes en estos momentos tan especiales?

Informando, básicamente. Consideramos desde el principio que era imprescindible y fundamental trasladar y poner a disposición de nuestros clientes toda la información con la que contábamos. Para ello, hemos ido habilitando en nuestra página web (www.aelvasa.es) toda la información necesaria respecto al COVID-19, las medidas que el Gobierno ha ido adoptando, las sugerencias que ADIME nos ha ido trasladando, las directrices que nuestro Grupo Aúna Distribución también nos ha aconsejado. A ello se ha sumado toda nuestra predisposición de atención telefónica

personalizada, con el asesoramiento y gestión que cada situación requiere.

En definitiva, nos estamos esforzando por redoblar la cercanía con nuestros clientes, en estos momentos tan duros y complicados. Ofrecerles nuestros medios y nuestra confianza es nuestra mejor baza.

¿Les está ayudando a soportar el impacto derivado de la crisis del COVID-19 el ser un almacén distribuidor con una cultura empresarial muy sólida, basada en la excelencia del servicio?

Sinceramente, nos hemos centrado en dar soporte y cumplir con los protocolos de seguridad, higiene y de salud, destinado tanto a nuestro personal como a nuestros clientes.

El servicio era algo secundario, ya que nuestra logística de servicio global nos ha dado la calma suficiente como para poder atender de manera excepcional a nuestros clientes.

¿Y qué hay de la pertenencia a una asociación de la entidad ADIME? ¿Cómo les está beneficiando y qué les aporta ese asociacionismo, tanto en la situación actual como en otros momentos de su actividad profesional?

ADIME es el gran desconocido. Para nosotros, tanto como Aelvasa Group como a nivel personal, indicar que es un orgullo pertenecer a la única asociación que defiende y vela por los intereses legítimos del canal mayorista y de distribución de material eléctrico de toda España. Todo desde la responsabilidad y solidaridad que caracteriza a una Asociación que respeta nuestros valores, tanto individuales como colectivos y está liderada por un Presidente y una Junta Directiva que trabajan juntos, unidos y sin descanso.

¿De qué otras herramientas o recursos están echando mano para ganar en competitividad y salir adelante de la mejor manera posible?

Estamos trabajando en tres vías diferentes. Así, Aelvasa Group como tal, mantiene una estrategia muy clara y definida, aplicando nuestros propios recursos y formas de actuar junto con nuestros principales proveedores partners.

Además, el ser miembro y socio de Aúna Distribución, líder y primer grupo nacional de Iberia (España y Portugal)

“La diferenciación competitiva está muy vinculada a una formación acertada”

hace que tengamos gran cantidad de recursos profesionales y humanos que nos respaldan e impulsan que todos los socios # Juntos seamos mejores.

Destacar como parte de esas muchas ventajas el compartir el Centro Logístico de Aúna, que permite convertirnos a nivel de servicio, en empresas muy competitivas y cercanas a la excelencia.

El tercer apartado se centra en nuestra vocación de lealtad con nuestros clientes, ofreciendo todos nuestros recursos, experiencia, información y colaboración. Factores que inciden en que nuestro nivel de credibilidad de cara al cliente sea muy alta.

¿En esa relación de prioridades o factores claves que marcan el de-



Visita al Centro Logístico Compartido de Aúna Distribución.

venir de la empresa figura la faceta formativa?¿cómo la contemplan desde la empresa?

En los tiempos que corren, la faceta formativa es clave. Dicha formación la contemplamos en dos ámbitos muy concretos. El primero que afecta a la formación de nuestro personal y que asumimos desde diferentes niveles en base al trabajo que desarrolla cada una de las personas de la plantilla.

Permita que le recuerde que en Aelvasa Group tiene cinco Departamentos técnicos que abarcan y dan solución y soporte a los clientes sin depender de nuestros fabricantes. (Los citados departamentos son: Iluminación Profesional, Industrial, VDI telecomunicación, Energías Renovables y Vehículo eléctrico). Pero, además, mantenemos la vocación y voluntad de formar, ayudar a nuestros clientes con todas las herramientas de que disponemos, entendiendo que la diferenciación competitiva está muy vinculada a una formación acertada.

Si hay algo que esta crisis nos está mostrando es que el teletrabajo y, consecuentemente, la digitalización y conectividad es ya una realidad imparable, ¿lo perciben así desde Aelvasa?¿cómo lo transmiten a sus clientes?

Efectivamente, tanto la digitalización como la conectividad son una auténtica realidad. Pero no viene de ahora. Lo es ya desde hace tiempo. Con independencia de que si el momento es o no complicado, en Aelvasa Group siempre hemos creído que la única manera de seguir

mejorando y creciendo es a través de la inversión. Y eso es lo que hemos hecho y estamos haciendo.

En consecuencia, vamos a seguir mejorando nuestro ERP, vinculado a un CRM muy potente que hará la "Vida más fácil" a nuestros clientes, proveedores y a todo nuestro personal.

Respecto a nuestros clientes, como ya contamos con su credibilidad, lo siguiente será ayudarles a dar pasos reales y acertados para que puedan tener un presente y futuro prometedor vinculado a la digitalización y conectividad.



“En Aelvasa Group siempre hemos creído que la única manera de seguir mejorando es invirtiendo”

Nuestros recursos estarán a su alcance y harán que cojan la confianza necesaria "sin miedo" en dar los pasos que les indiquemos. Aelvasa Group siempre estará junto a nuestros clientes y amigos.

Por cierto, ¿cómo definiría el grado de compromiso que mantienen con proveedores y clientes?

Aelvasa Group mantiene hace 35 años un compromiso máximo tanto con proveedores como con clientes. Ambos son necesarios en nuestra cadena de valor, por eso nos esforzamos por trabajar cada día mucho más unidos bajo una meta muy concreta, el éxito común de las tres partes implicadas, fabricantes, distribuidores y clientes.

Me siento muy orgulloso de pertenecer a una empresa familiar en la que trabajo codo a codo con mis hermanos. Una empresa que se ha ido forjando gracias al empeño y buen hacer de nuestro padre y fundador, Ángel Gómez, que ha sido realmente el que ha marcado las directrices y nos ha guiado, formado y sobre todo educado en lo que son los valores personales y cómo no, profesionales. Eskerrik asko Aita, muchas gracias.

¿Desea comentar alguna otra cuestión de interés?

Aprovechando vuestra amabilidad, me gustaría trasladar toda nuestra solidaridad y cariño a esas personas que desgraciadamente, en estos momentos tan complicados, han perdido a algún ser querido fruto de la desgraciada pandemia COVID-19 que con tanta virulencia nos ha atacado.

Creo que somos una sociedad muy solidaria y comprometida, por eso pido que aprovechemos todos nuestros valores y sigamos aprendiendo, compartiendo y luchando conjuntamente por aquello que es beneficioso para todos.

Animo a ADIME, AFME, FACEL, FE-NIE, ANFALUM, AMBILAMP... que tendamos puentes, construyamos caminos comunes, busquemos el acercamiento y mayor colaboración, porque juntos superaremos todos los retos que se nos presenten. Porque todos somos actores principales en un sector tan exigente como el nuestro y tan querido a la vez.